AGIR & ENTREPRENDRE

CCI LYON

LE MAGAZINE DE LA CCI DE LYON // www.lyon.cci.fr

N°46 /// janvier - février 2014

L'INVITÉ
Frédéric Lenoir, un philosophe... heureux !
P.34

ÉVÉNEMENT
GRANDE SEMAINE DU COMMERCE
P.21

ROBOTIQUE
LE FUTUR EST EN MARCHE !
P.13

TPE comme...*

Très Prometteuses *Entreprises !*

Les TPE, ou Très Petites Entreprises, possèdent des qualités de souplesse et de mobilité qui leur permettent d'être très innovantes et pour certaines, très actives à l'international.
Galerie de portraits.



**très petites entreprises*

Nouvelle

Golf 7

329*€TTC /Mois

sans apport
LLD 36 mois

Volkswagen
Fleet Solutions
Nos réponses à tous les professionnels.



Maintenance garantie assistance véhicule de remplacement perte financière incluses

CONFORTLINE BUSINESS 105 CH TDI BLUEMOTION 5 PORTES



- Jantes en alliage
- Climatisation automatique
- Aide au stationnement avant/arrière
- Bluetooth
- Radionavigation tactile 'discover média'
- Régulateur de vitesse adaptatif ACC

329 € TTC/mois *
Perte Financière incluse**
Contrat de Maintenance obligatoire avec Véhicule de Remplacement ***
LLD sur 36 mois et 60000 kms avec perte financière, contrat de maintenance aux professionnels et véhicule de remplacement inclus Offre valable du 01/01/2014 au 31/01/2014 (au delà, merci de nous consulter pour une offre adaptée à vos besoins). Hors frais d'immatriculation et carte grise.
* Offre de Location Longue Durée sur 36 mois et 60000 kms pour une GOLF 7 CONFORTLINE BUSINESS 5P 1.6 TDI 105 BVM, 36 loyers de 329 € TTC. Réservée à la clientèle professionnelle, chez tous les Distributeurs Volkswagen participant à l'opération de financement, sous réserve d'acceptation du dossier par Volkswagen Bank division de Vokswagen Bank GmbH – SARL de droit allemand – Capital social : 318 279 200 € Succursale France : Paris Nord 2 - 22 avenue des Nations 93420 Villepinte - RCS Bobigny 451 618 904 - ORIAS: 08 040 267 (www.orias.fr).
**Perte Financière obligatoire incluse dans les loyers, souscrite auprès de COVEA FLEET SA - RCS Le Mans B 342 815 339. Entreprise régie par le code des assurances soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75009 PARIS.
*** Contrat de Maintenance lié aux financements réservés aux Professionnels souscrit auprès de Volkswagen Bank GmbH – SARL de droit allemand – Capital social : 318 279 200 € - Succursale France : Paris Nord 2 - 22 avenue des Nations 93420 Villepinte - RCS Bobigny 451 618 904 - ORIAS: 08 040 267 (www.orias.fr) ; Garantie Véhicule de Remplacement incluse dans les loyers, souscrite auprès d'Europ Assistance France SA – RCS Nanterre 451 366 405 : Entreprises régies par le Code des assurances et soumises à l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACP) - 61 rue Taitbout 75009 PARIS.



77/81 rue Aristide Briand 69 800 ST PRIEST
15 avenue du Chater 69 340 FRANCHEVILLE
Votre Conseiller Entreprises : Vincent Molle - Tél. 06 27 11 65 38 - Fax. 04 72 28 96 73
www.centralautos.fr

Sepa, c'est urgent. Le 1er août, les virements et prélèvements Sepa (Single euro payments area) remplaceront le virement et le prélèvement national pour tous les paiements nationaux et transfrontaliers. Toutes les entreprises sont concernées. Une fois cette date dépassée, il ne sera plus possible, pour un utilisateur de services de paiement, d'émettre des virements et/ou prélèvements au format national.
www.sepafrance.fr

Pour l'été 2014, la compagnie Vueling propose deux nouvelles destinations au départ de Lyon : Séville et Malaga. Lancés en avril prochain, les vols pour Séville seront disponibles les mardis et samedis avec un départ à 15h10 depuis Lyon-Saint Exupéry. Retour Séville-Lyon à 12h30 ces mêmes jours. Les départs pour Malaga auront lieu les mercredis à 11h10 et les samedis à 13h05. Retours à 8h30 et 15h55 ces mêmes jours.
www.vueling.com

400

Le nombre d'études sectorielles sur les différents marchés en France proposées par l'espace Information économique de la CCI. Ces documents fournissent des analyses détaillées sur la demande, la production et les circuits de distribution. Ils couvrent la plupart des secteurs de l'industrie, du commerce et des services.
www.lyon.cci.fr (rubrique Intelligence économique)

L'apprentissage, la voie de l'excellence

Pour la 8e édition du salon de l'Apprentissage et de l'Alternance, les CFA, entreprises et institutionnels se mobilisent à la CCI pour promouvoir ce mode de formation et recruter des jeunes.

Si la France compte aujourd'hui 435 000 apprentis en formation, le gouvernement s'est fixé comme objectif d'atteindre la barre des 500 000 d'ici à 2017. Parmi ses nombreux atouts, l'apprentissage présente un taux de 70 % d'embauche des jeunes dans les six mois suivant la fin du cursus.
En attendant de nouvelles mesures incitatives, la CCI en partenariat avec le groupe L'Étudiant et les CFA Ifir et FormaSup Ain-Rhône-Loire, organise les 21 et 22 février prochains la 8e édition du salon de l'Apprentissage destiné à promouvoir ce mode de formation auprès des 16 à 26 ans. Entreprises, professionnels, organismes de formation informeront près de 10 000 visiteurs sur les atouts, tenants et aboutissants de l'apprentissage. Pour compléter ces rencontres, un cycle de 20 conférences est programmé durant ces deux jours, avec des thèmes orientés "métiers". Au programme : l'industrie, la construction, le web et l'informatique, l'immobilier, la banque, le commerce… mais aussi "réussir sa recherche d'entreprises" et "l'alternance, mode d'emploi".
Au cœur de la salle de la Corbeille, des entreprises proposeront des offres de recrutement en apprentissage tout au long du salon.
www.lyon.cci.fr / 04 72 40 58 58



43 000 jeunes sont actuellement en contrat d'apprentissage en Rhône-Alpes.

CCI DE LYON

Dopez votre efficacité commerciale !

Les dernières tendances en marketing, développement commercial et communication s'exposent le 25 mars de 8h30 à 18h30 à la CCI lors de la 10e édition du DevCom. Les 1 200 visiteurs attendus trouveront des solutions clés en main et des idées innovantes pour dynamiser leur action commerciale. En plus de 30 conférences programmées durant la journée, ils pourront s'entretenir individuellement avec les professionnels présents et se laisser capter par des démonstrations originales.
04 72 40 58 58 / www.devcom-rhonealpes.com (inscription obligatoire)

Simon Ulmer a été nommé Référent unique investissements (RUI) en région Rhône-Alpes. Son rôle est d'accompagner les entreprises porteuses d'un projet d'investissement de plus de 3 M€.
www.direccte.gouv.fr

La nouvelle version du site internet de l'État dans le Rhône est disponible sur www.rhone.gouv.fr et adopte la charte graphique commune à tous les sites des Préfectures et services de l'État. Seul le site rhônalpin possède des modules de prise de rendez-vous pour les étudiants étrangers et pour les cartes grises.

La CCI édite *10 clés pour (mieux) réussir son développement commercial*. Destiné aux TPE-PME, ce guide est accompagné d'un cycle de 9 matinales pour présenter les étapes nécessaires au bon développement commercial. Prochains rendez-vous le 13 février pour devenir incollable sur les bénéfices de la vente et le 20 mars pour tout savoir sur le Plan d'action commerciale.
www.lyon.cci.fr (rubrique Développement)

L'exposition *Antinoé, à la vie, à la mode. Visions d'élégance dans les solitudes* se poursuit au musée des Tissus jusqu'au 28 février. Ce fonds exceptionnel de vêtements, d'accessoires et de fragments de textiles révèle la mode et l'élégance byzantines. De nombreuses pièces retracent les aspirations et coutumes des habitants de cette ville de Moyenne Égypte.
www.mtmad.fr

La médiation des marchés publics lance *Chefs d'entreprises, osez la commande publique*, un guide pratique à destination des TPE-PME. Ce dernier aborde avec clarté les aspects pratiques liés aux marchés publics et accompagne les chefs d'entreprise dans toutes les étapes d'exécution, de la candidature d'appel d'offres au paiement final.
www.mediation-des-marches-publics.fr

De nombreuses TPE et PME sont actuellement victimes de tentatives d'escroquerie par de faux investisseurs. Ceux-ci se manifestent sur internet et proposent d'investir dans leur capital, via le versement d'une prime d'assurance. Une fois cette dernière acquittée, les escrocs se volatilisent. Pour éviter d'en être victime, renseignez-vous sur :
www.intelligence-economique.gouv.fr

La compagnie aérienne Transavia annonce la ville d'Athènes comme nouvelle destination estivale 2014 au départ de Lyon-Saint Exupéry. À partir d'avril prochain, les voyageurs pourront profiter de deux vols par semaine : les jeudis à 7h30 et les samedis à 6h50, avec des retours respectifs à 11h55 et 19h50.
www.transavia.com



PROFESSIONNELS.
VOUS AVEZ L'AMBITION D'ENTREPRENDRE, NOUS AVONS CELLE DE VOUS ACCOMPAGNER.





Professions libérales Artisans Commerçants TPE Auto-entrepreneurs

Caisse d'Epargne et de Prévoyance de Rhône Alpes - Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code monétaire et financier - Société anonyme coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance - Capital de 755 885 360 euros - 42, boulevard Eugène Deruelle - 69003 Lyon - 384 006 029 RCS Lyon - Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 004 760.

PROTECTION SOCIALE ENTREPRISES
REPOSEZ-VOUS SUR UN VRAI PARTENAIRE !

PME
PROS
TPE

INNOVATION 2013 PERFORMANCE

✓ Conseils d'experts
✓ Solutions personnalisées
✓ Gestion clé en main

EoVi
la mutuelle qui renouvelle la mutuelle

MUTUALITÉ FRANÇAISE
Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la Mutualité. N° Siren 317 442 176.

N°Cristal 09 69 32 22 56
APPEL NON SURTAXE

eovi.fr

Christophe Haag, docteur en comportement organisationnel et professeur à EMLYON publie *Vox Confidential* aux éditions Michel Lafon. Nourri par les témoignages de professionnels de la voix, le jeune auteur se penche sur les mystères de cet instrument. Avec humour et précision, il livre une enquête inédite sur ce formidable outil de communication.
www.christophe-haag.com

Le Mondial des Métiers s'installe du 6 au 9 février prochains à Eurexpo pour sa 18e édition. Les démonstrations, animations et débats encadrés par des professionnels informeront les jeunes sur les métiers et les filières de formation, avec un large panorama des secteurs d'activités.
www.mondial-metiers.com

De nouveaux Packs Info Éco sur les marchés de la cigarette électronique et des gîtes ruraux sont disponibles sur www.lyon.cci.fr, rubrique Intelligence économique. Ces documents présentent une sélection de sources d'informations économiques pour un secteur d'activité donné ou pour une entreprise, telles que listes de sites internet, adresses d'organismes ou acteurs significatifs.

Pour faciliter l'émergence d'entreprises innovantes en région lyonnaise, Novacité accueille le 20 mars à la CCI les porteurs de projets qui disposeront de 45 minutes pour présenter leur dossier : vision de l'entreprise, positionnement et stratégie de développement. Les projets répondant le mieux aux critères de labellisation pourront bénéficier des conseils de l'équipe Novacité.
www.novacite.com

Le Centre Contacts Clients a réponse à tout !

Composez le 04 72 40 58 58, vous êtes au Centre Contacts Clients de la CCI. Depuis dix ans, ce service chargé de la relation clients apporte une réponse qualifiée à toute question. Appelez-le, il est à votre service !

Dix ans que le Centre Contacts Clients (CCC) de la CCI renseigne les entreprises et les créateurs sur des questions d'ordre administratif, commercial, juridique ou fiscal.
Ce service apporte un premier niveau d'information qualifiée. Il traite directement 70 % des appels ou met en relation avec un expert. Les chargés de relations clients du CCC ont répondu l'année dernière à près de 60 000 appels téléphoniques dans un délai moyen de 3 minutes 15.
Une efficacité rendue possible grâce à l'existence d'une base de connaissances riche de 1 500 fiches, détaillant les actions, les aides ou encore les compétences de la CCI.
Ces informations sur mesure, sous forme de présentations synthétiques, peuvent être transmises par mail immédiatement.
Nouveauté 2014 : la fin du numéro surtaxé au profit du 04 72 40 58 58.



Allo la CCI 04 72 40 58 58

Le programme Partenaires pour entreprendre initie et facilite vos achats en organisant des business meetings avec de jeunes entreprises du territoire. Acheteurs, engagez-vous dans cette démarche et dynamisez le tissu économique local.
www.lyon-ville-entrepreneuriat.org

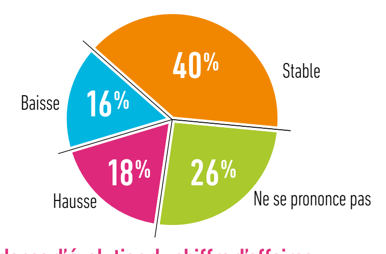
Le 3e appel à projets R&D structurants des pôles de compétitivité est ouvert jusqu'au 14 mars prochain. Dans le cadre du programme d'investissements d'avenir sont sélectionnés les projets visant à mieux structurer les filières industrielles.
www.competitivite.gouv.fr

15%

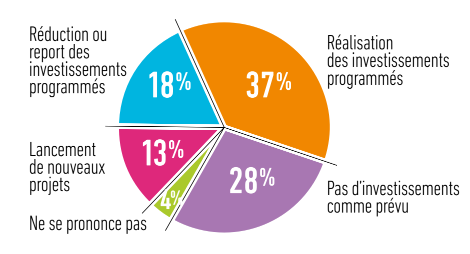
La réduction dont vous pouvez bénéficier sur toutes les offres de CCI formation en février. Management, vente, gestion, webmarketing, langues, bureautique...
www.cciformationpro.fr / 04 72 53 88 23

Perspectives encourageantes pour le premier semestre

Après les signaux d'amélioration enregistrés à l'automne dernier, les perspectives d'activité continuent à s'améliorer pour le premier semestre : 58 % des TPE et PME attendent une hausse ou une stabilisation de leur chiffre d'affaires sur les six premiers mois de l'année. Si les perspectives sont positives pour les activités tertiaires destinées aux entreprises et l'industrie, elles demeurent négatives pour les activités tertiaires tournées vers les particuliers et le BTP.
Autre indicateur positif, l'investissement. 50 % des TPE-PME comptent réaliser ou lancer de nouveaux projets. C'est 4 points de plus qu'en juillet et 8 points de plus qu'en avril 2013. Ce frémissement apparaît dans l'ensemble des secteurs d'activité à l'exception de l'hébergement-restauration.



Tendance d'évolution du chiffre d'affaires pour le 1er semestre 2014



Perspectives d'investissement des PME pour le 1er semestre 2014

Source : Panel régional suivi de la situation économique, CCI de Région Rhône-Alpes.

Le site www.france-international.fr rassemble les informations et contacts utiles aux entreprises pour se développer à l'international. Le dirigeant peut évaluer sa capacité à l'export, accéder à un annuaire des offres de partenariat, ainsi qu'à un agenda des principaux événements liés à l'internationalisation des entreprises.

La Commission européenne lance le programme Eurostars 2 destiné à soutenir les PME à fort potentiel de croissance. Il vise à favoriser la participation de PME réalisant de forts investissements en R&D dans des projets internationaux en leur proposant un taux de financement de 30 à 40% des coûts.
www.eurostars-eureka.eu


MR LEBSIR

16 décembre 2013

Nathalie Pradines participait à la soirée annuelle du Club des entrepreneurs de la cité le 16 décembre dernier. La table-ronde "Mes débuts d'entrepreneur" a donné la parole à cinq dirigeantes d'entreprise, qui ont attiré l'attention sur les leviers, les obstacles et les attentes des femmes qui se lancent dans l'aventure entrepreneuriale. Nathalie Pradines, vice-présidente CCI en charge de l'entrepreneuriat, de la proximité et du tourisme, et fondatrice de la société Bonne Réponse, a mis en avant l'entrepreneuriat au féminin en parlant de sa propre expérience.

les rendez-vous des élus

4 février
Intervention d'Emmanuel Imberton sur le **salon C!Print** à Eurexpo

5 février
Participation d'Emmanuel Imberton à **l'inauguration du vol cargo d'Emirates Lyon-Dubaï** et de son nouvel avion Boeing 777 commercial

7 février
Mot d'accueil de Nathalie Pradines lors de la **Journée Chrono des Commerciaux** à Saint-Genis-Laval

21 février
Inauguration par Philippe Guérand de la 8e édition du **salon de l'Apprentissage et de l'Alternance**

25 février
Coup d'envoi du **Forum de l'international** par Philippe Valentin

21 mars
Participation d'Emmanuel Imberton à la **Foire de Lyon** à Eurexpo

25 mars
Ouverture du **forum Dev'Com** par Philippe Valentin

22 avril
Emmanuel Imberton inaugure le **forum Finances PME**

Notre défi commun : nous réinventer !

Savoir se réinventer en permanence, oser prendre les décisions importantes pour l'avenir, ne pas hésiter à se remettre en cause… Voilà, pour nous CCI mais aussi pour vous entrepreneurs, l'esprit dans lequel nous devons aborder cette année 2014. Certains curseurs économiques sont au vert, profitons-en ; osons l'optimisme et le volontarisme !

Alors que nos CCI sont dans l'œil du cyclone, contraintes à trouver les solutions qui, demain, leur permettront de faire face à une baisse importante de leurs ressources financières, nous n'avons pas d'autres choix que de nous réinventer. Mais nous devrons agir en intelligence, sans prendre à parti, sans juger ni opposer. Notre société fonctionne incontestablement en réseau, ce qui requiert d'écouter pour mieux décider et de savoir impliquer les acteurs dans un processus d'amélioration. Je crois fermement que nous nous révèlerons plus forts ensemble qu'esseulés - nous CCI de Lyon comme vous entrepreneurs - et que les solutions opportunes pour l'avenir naîtront des "effets réseaux".



"Osons cette année l'optimisme et le volontarisme."

Ma première action, aux premiers jours de cette nouvelle année, a été de demander aux différents services de la CCI d'auditer l'ensemble de leurs actions pour prioriser, sélectionner, trier, et *in fine* retenir celles qui sont indispensables au développement des entreprises. Durant les deux ans à venir, la proximité ne sera pas un vain mot : j'entends que nous allions au devant des entreprises pour leur faire découvrir l'incroyable diversité et qualité de services proposée pour leur seul bénéfice.

Entrepreneur moi-même, j'ai découvert à la CCI un concentré de compétences unique, que je vous encourage à utiliser. Car oui nos CCI sont menacées, mais si nous ne sommes plus là, demain, qui reprendra le flambeau avec autant de culture entrepreneuriale que celle que nous avons accumulée et enrichie de nos expériences d'hommes et de femmes d'entreprise ? La richesse des CCI provient de ce qu'elles sont gouvernées par des patrons. Donc au plus près de vos besoins et préoccupations. Investissez-nous, adoptez le réflexe CCI, soyez participatifs à nos côtés, et nous en ressortirons plus forts… pour le bénéfice de toutes les entreprises. C'est dans cet état d'esprit que je vous présente mes meilleurs vœux de réussite pour 2014.

EMMANUEL IMBERTON
président de la CCI de Lyon



L'autoroute de l'entente économique

Les 700 kilomètres d'autoroutes reliant Bordeaux à Genève via Lyon ouvrent un potentiel de business non négligeable pour les quelque 500 000 entreprises positionnées le long de cet axe Est-Ouest. Ce trait d'union entre les territoires est l'occasion d'initier des rapprochements de compétences entre PME, plateaux techniques, centres de formation, grappes d'entreprises… Créer le terreau favorable aux synergies, tel est l'objectif de la déclaration que nous avons signée en octobre dernier, aux côtés de 9 autres CCI territoriales et de la CCI de Région Rhône-Alpes. Chaque signataire s'est engagé à avancer dans cet esprit de coopération ; notre rôle consistant plus spécifiquement à faciliter et inciter les mises en relations. Nous créerons des rencontres autour de thématiques "marché". Nous repèrerons les domaines sur lesquels les territoires auraient intérêt à initier des actions partagées. Cet axe Est-Ouest va aussi faciliter la conquête des marchés internationaux grâce à des liaisons directes avec le port de Bordeaux, l'aéroport Lyon-Saint Éxupéry ou encore le port de Lyon Édouard Herriot connecté à celui de Marseille. Demain, les ramifications se feront en direction de Turin et de Milan mais aussi vers l'Espagne. Les potentialités de développement pour nos entreprises n'en seront que plus nombreuses.

ROBERT NATALI (Veolia Propreté Rhin Rhône)
vice-président de la CCI, en charge de l'Aménagement du territoire



Aidons nos futurs champions à éclore !

Depuis deux ans au travers du programme Pépites, la CCI s'est engagée avec le Grand Lyon à faire passer des entreprises dites à fort potentiel au statut d'Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Nous aidons actuellement 23 PME en forte croissance disposant d'importantes capacités d'innovation, de développement international et de création d'emplois à franchir le plafond d'un million d'euros de chiffre d'affaires. Car, piliers de la compétitivité industrielle française et moteurs de croissance, ces ETI font cruellement défaut à notre économie ; elles ne représentent que 3,3 % des entreprises françaises mais participent pour près d'un tiers à la création d'emplois et de la valeur ajoutée.

Dans notre Livre blanc de l'industrie, nous avons réaffirmé notre volonté de faire éclore ces entreprises sur notre territoire et au-delà. Objectif dans les cinq prochaines années : labelliser 100 nouvelles Pépites. Pour ce faire, l'accompagnement est élargi aux territoires du Nord Isère, des agglomérations de Vienne et de Saint-Etienne. Dans un premier temps, cinq nouvelles entreprises vont intégrer le dispositif et bénéficier d'un coaching personnalisé en stratégie, commercial et marketing. Nous croyons en ces futures Pépites, championnes de demain de notre industrie.

FRANÇOIS BERGEZ (Messier Bugatti)
président de la commission Industrie de la CCI



AGIR & ENTREPRENDRE NUMÉRO 46

JANV/FÉV 2014

MACRO ÉCONOMIE

Forum Finances PME : pour tout savoir, du financement traditionnel au crowdfunding / 9

Les savoir-faire lyonnais jouent collectif ! / 10

Agence Sud-Ouest : au cœur des réseaux / 11

La course à la robotique de service est lancée / 13



À LA UNE
LES TRÈS PETITES ENTREPRISES 14

COMMERCE&TOURISME

Le commerce de proximité en haut de l'affiche / 21

Clients bien ciblés et offre plus adaptée ! / 22

Radisson Blu : ses salariés profitent à d'autres… / 23

Haro sur les cambriolages et les vols à main armée / 25

INDUSTRIE&SERVICES

Renseignements économiques : un service qui fait mouche ! / 26

Faeza : "notre rôle d'interface est reconnu !" / 27

Origalys Electrochem prend la mesure de son potentiel / 28

Action Client-Fournisseurs / 29

AGENDA

Commerce, RH, international / 30

Formation / 31

REPÈRES

Ma foire de Lyon is rock / 33

L'INVITÉ FRÉDÉRIC LENOIR

"Retrouvons l'optimisme des peuples jeunes !" / 34

Agir & Entreprendre est publié par la CCI de Lyon / **Direction de la Communication** Place de la Bourse 69289 Lyon cedex 2. 04 72 40 58 58 / **Directeur de la publication** Emmanuel Imberton / **Secrétaire générale de rédaction** Valérie Salinas / **Comité de rédaction** Bernard Guinet, Jean-Michel Coquard, Blandine Vignon, Valérie Charrière-Villien, Valérie Salinas, Nancy Furer / **Rédaction** NF2 Presse, CCI de Lyon **Maquette et réalisation** by Magazine 04 78 28 84 84 / **Publicité** Actions Média, 04 72 77 96 10 / **Impression** Fot **Routage** Process Routage | **Photos** Jean-Jacques Raynal, CCI de Lyon / **Visuel de couverture** Magazine / **ISSN** 1778-8315 **Tirage** 73 000 ex.







Motiver ses collaborateurs et assurer la pérennité de son entreprise.

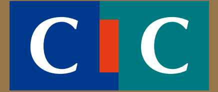




Solutions Epargne - Retraite CIC

Que vous souhaitiez souscrire un contrat de retraite supplémentaire, gérer des dispositifs d'épargne salariale ou mettre en place un plan de financement des Indemnités de Fin de Carrière, le CIC vous propose des solutions adaptées aux besoins de l'entreprise et aux attentes des salariés.

Contactez-nous au :
0 820 302 312
0,12€ ttc/mn



Construisons dans un monde qui bouge.

CIC Lyonnaise de Banque - RCS Lyon - SIREN 954 507 976.

cic.fr





Samedi 8 février 2014

10h00 - 17h00

(dans le cadre de la Journée Portes Ouvertes)

IAE Lyon
Site Universitaire de la Manufacture des Tabacs (Lyon 8e)
Métro ligne D (Sans Souci)

http://iae.univ-lyon3.fr
04 78 78 71 88



Formules à temps partiel pour les professionnels :

- Management
- Ressources Humaines
- Direction Commerciale
- Communication
- Contrôle de Gestion
- Conseil et Coaching en entreprise
- Gestion de Patrimoine

Plus de 50 diplômes accessibles en Formation Continue et VAE de Bac +3 à Bac +5

MACRO ECONOMIE

"Outil gratuit au service des PME, le hub de la finance informe sur les offres existantes et oriente de manière simple et précise vers la solution adaptée pour un financement en innovation, export, création..."

Jean-Pierre Lac, président de Lyon Place Financière et Tertiaire.

7 **Le nombre de parcours reprenant, sur le hub, les différents stades de la vie de l'entreprise :** création, transmission, innovation, international... Pour chacun, les différentes solutions de financement sont répertoriées et détaillées.

ZOOM SUR... Le hub de la finance. Piloté par Lyon Place Financière et Tertiaire, ce portail internet aide les entrepreneurs à s'orienter parmi les dispositifs de financement existants et à obtenir des conseils pour présenter leurs dossiers. En page d'accueil, ceux-ci sélectionnent leur problématique puis saisissent quelques renseignements avant de découvrir les solutions adaptées avec, pour chacune, les coordonnées de la personne ressource. Le site intègre une partie pédagogique sur les notions clés du financement.
www.hubfi.fr

forum finances pme

Tout savoir : du financement traditionnel au crowdfunding

Aiguiller les dirigeants dans le dédale du financement des entreprises, tel est l'objectif du forum programmé le 22 avril. L'occasion de rencontrer, en un même lieu, des experts de la sphère publique et privée.

Commerçant et dirigeant de PME ou TPE, votre entreprise existe depuis quelques temps mais vous vous trouvez face à un moment critique d'ordre financier : lever des fonds pour gérer une augmentation de capital, investir dans un projet innovant ou dans de nouveaux locaux, faire face à des difficultés de trésorerie... La journée du 22 avril à la CCI est l'occasion de vous renseigner sur les différents modes de financement - des traditionnels aux plus innovants - et d'échanger avec un expert du domaine public ou privé : sociétés de conseil, banquiers, cabinets d'experts comptables, business angels...
La manifestation débutera par une séance plénière, où seront présentés le hub de la finance, portail internet sur les différents types de financement, Place d'Échange, nouveau dispositif de financement à l'échelle régionale initié par la CCI et ses partenaires, ainsi que les nouveaux modes de financements participatifs (crowdfunding).
À l'issue de cette conférence, des ateliers sont programmés : "Comment financer une entreprise en difficulté", "Comment financer son innovation dans le nouveau contexte 2014" et "Des projets à concrétiser : quelles alternatives au financement traditionnel".
Également, de 9 à 17 heures, des experts se proposent de vous rencontrer pour échanger sur un cas concret : le vôtre !
04 72 40 58 58 / www.lyon.cci.fr (inscription obligatoire)



Une vingtaine d'experts sera à la disposition des entreprises à la CCI pour aider à trouver les solutions de financement adaptées.

170 Le nombre de participants au forum Finances PME 2013.

PRATIQUE

L'informatique "dans le nuage"

Le cloud computing permet d'accéder à des ressources informatiques stockées sur des serveurs. Ces données sont disponibles gratuitement ou sur abonnement. Les entreprises peuvent ainsi acheter des capacités avec un niveau de service garanti. Virtuellement, la puissance est infinie.

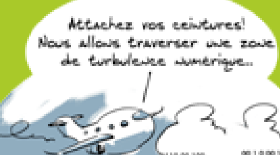
AVANTAGES

- → Faciliter l'accès et la gestion de l'informatique
- → Gagner en flexibilité
- → Réaliser des économies

INCONVÉNIENT

- → Menace sur la confidentialité et la sécurisation des données

Téléchargez la notice d'information complète sur www.ene.fr



airbus & emlyon

ILS ENCOURAGENT L'ÉCHANGE DE COMPÉTENCES

Airbus exporte ses managers de haut vol dans d'autres entreprises. Une initiative qui se révèle passionnante et bénéfique pour tous.

EMLYON business school

Think out of the box. C'est cette philosophie qu'Airbus voulait transmettre à ses cadres dirigeants. Exporter leurs savoir-faire pour, en retour, améliorer leurs compétences et apporter de la valeur à l'entreprise. En 2013, le groupe y est parvenu par le biais d'un partenariat établi entre leur unité de formation ABA (Air Business Academy) et EMLYON. Le principe de ce programme européen d'action learning ? Inviter des entreprises hors aéronautique à proposer des missions stratégiques ou de consulting aux cadres dirigeants d'Airbus.

Ces directeurs de département ou d'unité travaillent en équipe de 4 à 5 collaborateurs. Ils consacrent une quinzaine d'heures par mois à cette mission "hors les murs" en alternant sessions en entreprises, travail à distance et modules de formation sur la gestion du changement, la communication, la performance...

9 à 10 mois pendant lesquels les "high potential managers" d'Airbus sont accompagnés par les formateurs d'ABA et les coachs d'EMLYON.

L'an dernier, une centaine de managers du groupe toulousain était répartie sur une vingtaine de projets dans des entreprises partenaires en France et même en Espagne, au Royaume-Uni et en Allemagne. Intense et passionnante de l'avis de tous, cette première session appelle à un déploiement du programme. Objectif : faire profiter cette année, à titre gracieux, 50 à 100 entreprises de cette initiative hors du commun.

Angela Feigl / 04 72 18 46 92 +SUR www.em-lyon.com

identité

LES SAVOIR-FAIRE LYONNAIS JOUENT COLLECTIF !

Lors d'une rencontre autour de la notion de *made in Lyon*, 40 entreprises dotées de savoir-faire et de compétences du "cru" ont exprimé leurs préoccupations d'une voix unanime : gagner en notoriété et se développer à l'export.

La CCI et OnlyLyon ont réuni 40 entreprises de tous secteurs lors d'un CCI Business spécial *made in Lyon*. L'idée : réfléchir aux façons de valoriser les richesses locales. Marina Roel, co-gérante de Iboo Interactive, une maison d'édition qui réalise des films d'animation pour entreprises, des illustrations et des livres interactifs, participait à cette rencontre. *"C'est toujours intéressant d'échanger avec des entreprises de tous horizons et d'envergures différentes. Nous avons discuté sur notre valeur ajoutée en tant qu'entreprises lyonnaises, sur le fait de choisir Lyon pour s'implanter, d'y rester mais aussi sur les problématiques de l'ouverture à l'international. Je suis fière d'être dans cette région dynamique. Et, en tant que membre du conseil d'administration d'Imaginove, au service d'une filière de l'image et des industries créatives en plein développement, je pense que toute initiative de réseau est bénéfique. Se fédérer permet d'être plus visible".*

De fait, le souhait de mettre en place une démarche collective est clairement ressorti des discussions. Si, pour ces chefs d'entreprise, le *made in Lyon* n'a pas de raison d'être et n'est pas assez identifié, le besoin de gagner en notoriété et de se regrouper fait en revanche partie de leurs attentes. Plusieurs pistes sont à l'étude : la mise en place d'un statut ambassadeur OnlyLyon pour les entreprises, le développement d'actions de communication afin de sensibiliser les Lyonnais et les visiteurs au patrimoine industriel et aux savoir-faire ou encore faciliter l'export des PME grâce à la création de groupements d'entreprises s'appuyant sur de grands noms ou marques du territoire. Enfin, à l'image du club des Entreprises du Patrimoine Vivant, d'autres actions similaires pourraient voir le jour pour les différents secteurs identifiés et identitaires.



Marina Roel, co-gérante de Iboo Interactive.

www.lyon.cci.fr



DR

Cérémonie de remise des prix Entrepreneurs pour le monde, lors de la 6e édition du World entrepreneurship forum organisée à Singapour.

Le forum a rassemblé 500 décideurs (entrepreneurs, entrepreneurs sociaux, financiers, académiques, politiques) en provenance de 52 pays autour de la thématique "Naviguer sur les changements pour une croissance durable". La 7e édition du World entrepreneurship forum aura lieu à Lyon du 12 au 15 octobre prochains.

www.world-entrepreneurship-forum.com

7 février 2014

OPTIMISER VOS RECRUTEMENTS DE COMMERCIAUX

36 entreprises, 650 candidats à l'embauche, 45 postes à pourvoir pour 33 recrutements effectifs en 2012 ! C'est dire si la journée Chrono des commerciaux atteint ses objectifs. Chaque année depuis 7 ans, plusieurs partenaires du Sud-Ouest lyonnais (CCI, Solen, CMA, Pôle Emploi…) associent leurs compétences pour promouvoir le recrutement de commerciaux. D'un poste de direction à celui d'assistant, tous les métiers de la fonction commerciale sont concernés. Les candidats à l'embauche ont été préalablement informés des postes à pourvoir mais peuvent de nouveau pointer les jobs qu'ils briguent en arrivant le 7 février au gymnase d'Aubarède à Saint-Genis-Laval. Là, les attendent les recruteurs : DRH pour les grosses PME ou chefs d'entreprise pour les plus petites structures. La rencontre de pré-recrutement dure entre 20 et 30 minutes, un temps optimisé pour se montrer sous son meilleur jour et obtenir un deuxième rendez-vous dans l'entreprise.

+SUR www.lyon.cci.fr



CCI DE LYON

Cap sur l'Orion

Le 6 novembre, la CCI a inauguré la Maison des entreprises du Sud-Est lyonnais à Corbas. Baptisé l'Orion, ce pôle propose des cycles d'information ou de formation et des rendez-vous d'experts. C'est aussi un lieu de contacts et d'échanges pour les quelque 7 000 entreprises de la zone Sud-Est.
En partageant leurs connaissances du territoire, en croisant leurs informations et en coopérant, les onze acteurs économiques de cette Maison offrent des services plus optimisés et renforcés aux PME.
www.lyon.cci.fr

agence sud-ouest de la cci

Au cœur des réseaux

L'agence Sud-Ouest de la CCI endosse un rôle de maillon central entre les entreprises, les réseaux d'entreprises et les collectivités territoriales. Portrait d'une structure dynamique qui joue la carte de la proximité.



SYLVAIN PRETTO

Catherine Delserieys (responsable d'agence), Blandine Nosjean, Cyrielle Pottier-Tarantola, Jacqueline Collet. Absentes sur la photo : Brigitte Brunel et Véronique Zwick.

Création et reprise d'entreprise, informations économiques et commerciales, innovation, exportation, recherche de locaux, accompagnement individuel, aides financières… l'agence Sud-Ouest implantée à Givors - qui couvre 53 communes de Vaugneray à Condrieu du nord au sud et d'Oullins à Mornant d'est en ouest - guide les entreprises tout au long de leur vie pour développer leurs réseaux et encourager leurs performances.
Cette agence CCI cohabite avec l'antenne de la Chambre de métiers et de l'artisanat au sein de la Maison des entreprises où est également hébergée l'association d'entreprises GGR et le groupement d'employeurs Gerhôsud. Autant de compétences qui se complètent et permettent de garantir un service de proximité dans un lieu unique dédié aux entreprises. De ces rapprochements naissent des actions concrètes pour répondre aux besoins de formation et de recrutement, comme la journée Chrono des commerciaux (lire ci-contre), la journée Chrono de l'alternance ou les rencontres CCI Business avec la fédération Solen. Cette dernière permet à 75 sociétés de se présenter entre elles pour élargir leur réseau business et relationnel.
Autre spécificité : encourager et accompagner la création d'entreprise. Chaque année, l'agence accueille jusqu'à 700 porteurs de projets ! Parmi les actions très récemment mises en place : Entrepren'Up. Son objectif ? Suivre les nouveaux entrepreneurs pendant leur première année d'activité et les inviter à renforcer leur motivation, à rompre la solitude, tout en apportant des réponses concrètes à leurs préoccupations. Tous secteurs confondus, les dirigeants sont régulièrement réunis par groupe de 15 et ce pendant 2 heures. Ensuite, lorsque l'activité se pérennise, ils sont invités à participer aux programmes répondant à leurs besoins évolutifs, dans les clubs Export ou Performance commerciale. Autant d'occasions supplémentaires d'échanger et de gagner en compétences grâce à l'éclairage d'experts.

Agence Sud-Ouest / Maison des entreprises
19 rue Robespierre - 69400 Givors
Tél. 04 72 40 82 07 / agencesudouest@lyon.cci.fr

+SUR www.lyon.cci.fr
Pour suivre l'actualité de l'agence, abonnez-vous à sa newsletter

(le territoire en chiffres)

8 000 établissements

+18 % d'installation d'entreprises de 2006 à 2010

90 % des entreprises ont moins de 10 salariés

Emplois
Industrie : 21 %
Services : 26 %
BTP : 12 %

(3 élus référents)

Évelyne Galera (Rhonigroup)
Nathalie Pradines (agence Bonne Réponse)
Jean-Roger Régnier (EDF Services)

SOFAME
Le mobilier industriel

L'EXPERT DE VOTRE ENVIRONNEMENT INDUSTRIEL
& LE SPECIALISTE DE L'ERGONOMIE SUR MESURE

72 produits MADE IN Sarthe

NF MOBILIER TECHNIQUE

PEFC

Tél : 02 43 765 000 – Fax : 02 53 04 84 55 – Mail : 48heures@sofame.fr

www.sofame.fr

Parc Everest à Genas : parc d'activités avec services aux entreprises

Aménageur de territoires économiques durables

Aménageur de projets urbains de la grande région économique Lyonnaise, le groupe SERL travaille sur des opérations de toutes tailles (structurantes ou de proximité) au service des collectivités locales et des organismes privés :

- développement de zones d'activités économiques avec services aux entreprises,
- création et renouvellement de quartiers,
- construction d'équipements publics et privés.

> SERL@aménagement
aménagement et renouvellement urbain, construction d'ouvrages de superstructures, développement économique, ingénierie foncière.

> SERL@services
services aux entreprises

> SERL@énergies
énergies renouvelables

> SERL@immo²
portage et gestion d'immobilier d'entreprises

GROUPE SERL

SERL aménagement SERL services SERL énergies SERL immo²

Suivez-nous sur facebook twitter YouTube www.serl.fr

filière d'excellence

LA COURSE À LA ROBOTIQUE DE SERVICE EST LANCÉE

À horizon 2020, la France veut faire partie des cinq leaders mondiaux de la robotique. Elle s'organise autour d'une offre qu'elle présentera en mars prochain au Centre des congrès de Lyon pour la 4e édition du salon Innorobo.

Avec l'introduction de systèmes intelligents interagissant avec les individus, les robots intègrent le quotidien de l'homme. Et si le marché mondial de la robotique de service est estimé à 8 milliards de dollars en 2015, il devrait atteindre 100 milliards de dollars à l'horizon 2020. Car au-delà du simple gadget, ces machines intelligentes contribuent à l'amélioration des conditions de travail, de la sécurité ou du bien-être grâce à des applications toujours plus performantes et pratiques. La 4e édition du salon Innorobo dévoilera sur 3 000 m², du 18 au 20 mars prochains, les dernières innovations en la matière et incitera les entreprises à participer à la démarche d'innovation qu'offre la robotique. Pour développer la robotique *made in France*, le gouvernement a lancé le plan France robots initiatives, doté de 100 millions d'euros, avec l'ambition de faire du pays l'un des cinq leaders mondiaux à horizon 2020. À la manœuvre, Bruno Bonnell, le pdg de Robopolis, qui a été nommé chef de projet robotique filière d'avenir par le ministre du Redressement productif : *"Il n'est pas trop tard pour se structurer et rattraper les autres pays, qui, pour la plupart, ont lancé un plan similaire il y a déjà quelques années. Mon rôle consiste à réunir les acteurs et à faire aboutir des projets. Ce plan devrait faire décoller les collaborations publiques-privées et propulser la robotique comme un levier de croissance".*

Dans ce cadre, le programme Robot start PME vient d'être lancé et vise à accompagner 250 entreprises dans la modernisation de leur outil de production. Du diagnostic personnalisé à la mise en contact avec des intégrateurs de robots, le dispositif se compose de deux parcours selon son degré d'avancement. Il intègre la prise en charge de 10 % du coût de l'investissement de la cellule robotisée. Les entreprises intéressées peuvent remplir une déclaration de candidature sur le site robotstartpme.fr.

24 mai

Date limite pour répondre à l'appel à candidatures d'experts lancé par le Syndicat des machines et technologies de production (Symop) pour accompagner les entreprises engagées dans le programme Robot start PME.

www.symop.com/fr

CPE se robotise

L'école Chimie Physique Électronique (CPE) de Lyon est la première école d'ingénieurs en Rhône-Alpes à se positionner sur la robotique de service avec l'ouverture, au début du mois, d'une majeure Robotique de service et systèmes embarqués. Ce module optionnel destiné aux étudiants de 5e année traitera des besoins sociétaux liés au vieillissement de la population et de la robotique d'aide à la personne.

www.cpe.fr

taxe d'apprentissage

Facilitez vos démarches !

28 février 2014 : date limite de versement de la taxe d'apprentissage pour toutes les entreprises employant au moins un salarié. Pour s'acquitter de cet impôt, chaque entité assujettie doit payer sa contribution à un Organisme collecteur national ou local (Octa) chargé ensuite d'affecter la taxe à des centres de formation d'apprentissage et des établissements de formation. Agréée par l'État pour mener à bien cette mission, la CCI dispose d'une équipe de 12 collaborateurs chargés d'accompagner les TPE et les grandes entreprises, en partie ou en totalité, dans leurs démarches. Elle leur propose également un site internet, facilitaxe.com/ccilyon, permettant de rechercher les écoles habilitées et de s'acquitter du paiement de la taxe d'apprentissage. Les sommes collectées sont intégralement reversées à l'économie locale.



Les 1 000 cabinets d'expertise comptable implantés dans la région lyonnaise ont aussi accès à Facilitaxe pour effectuer les démarches de leurs clients. Les professionnels du chiffre bénéficient en plus d'un appui spécifique et personnalisé : soit en se rendant sur place, soit à distance. Un conseiller CCI établit pour eux les déclarations de taxe d'apprentissage, de formation professionnelle continue et du 1% CIF-CDD.

Laurent Lieghio / 04 72 40 58 50 **+SUR www.facilitaxe.com/ccilyon**



25 et 26 février

FORUM DE L'INTERNATIONAL

Venezuela, Jordanie, Koweït, Thaïlande, Kazakhstan... 40 représentants venus de différents pays et 70 experts et acteurs de l'accompagnement à l'export seront présents à la 6e édition du Forum de l'international organisé à la CCI. Les PME pourront s'informer sur les différents marchés et leurs opportunités en s'inscrivant au préalable sur le site internet de l'événement pour planifier leur carnet de rendez-vous. L'année dernière, près de 700 rencontres ont été programmées durant les deux jours. Le forum s'ouvrira par une conférence-débat organisée en partenariat avec la Coface, dédiée à un panorama des risques pays en 2014. Puis, neuf ateliers basés sur de nombreux témoignages d'entreprises permettront d'aborder des thématiques très diverses parmi lesquelles la gestion du risque de change ou les chantiers temporaires en Suisse et au Maroc...

www.forum-cci-international.com

À LA UNE
LES TRÈS PETITES ENTREPRISES



"Il faut faire sauter les verrous de l'innovation, la démocratiser et l'ériger en principe. Quelles que soient la taille de votre entreprise ou votre activité, engagez-vous dans une démarche d'innovation pour accroître la valeur ajoutée de vos produits ou de vos services".

Hervé Mariaux, élu CCI, membre de la commission Industrie et Services (société LC2 Promotion)

Ces TPE qui forcent les port **de l'innovation et de l'inter**

Attendre que le business tombe seul, pas leur genre ! Dans ce dossier, le portrait de patrons de TPE qui se battent pour réussir à l'international et innovent par vocation. Tous ont testé l'un des accompagnements proposés par la CCI et ses partenaires.



Jean Charlois, membre depuis trois ans des Conseillers du commerce extérieur de Rhône-Alpes.

Jugaad est un terme hindi que l'on pourrait traduire par "débrouillardise" ou "ingéniosité". Une manière de penser la difficulté comme un défi ; le manque de moyens comme une opportunité. Célébrée par le Franco-indien Navi Radjou dans un livre paru récemment et largement plébiscité par la critique, cette innovation "frugale" propose de faire "plus avec moins" en utilisant des astuces, de la créativité et en réduisant les moyens nécessaires à la production. À l'heure où la morosité a pris le dessus, elle invite à repenser positivement nos économies et à voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide. Elle s'applique plutôt bien aux TPE, ces Très petites entreprises qui constituent l'essentiel du tissu économique et dont on a parfois tendance à oublier qu'elles sont, elles aussi, fortement créatrices de valeur.

À l'heure d'un *small is beautiful* qui revient en grâce, les TPE innovantes et internationales sont en effet regardées par leurs grandes sœurs PME et multinationales comme de vraies opportunités de développement de business. Elles sont jugées réactives, adaptables, plutôt compétitives et pour certaines très "jugaadement" innovantes.

Dans ce contexte, elles sont aussi davantage chouchoutées par les pouvoirs publics et les réseaux d'accompagnement ; les CCI en tête qui ont décrété 2014 comme l'année de l'innovation. Objectif : renforcer leurs rôles d'appui à la réflexion stratégique auprès des dirigeants. Il s'agit de mieux faire découvrir la valeur ajoutée de l'acte d'innover, d'amener les entreprises à prendre conscience de leur potentiel, de les accompagner dans leur projet "de l'idée au marché" et de fédérer les acteurs financiers, technologiques,

les clés

98 %

En 2012, selon la Douane et l'Insee, 98 % des entreprises exportatrices en France étaient des PME et des microentreprises. Elles ont réalisé 23 % des exportations françaises (33 % pour les ETI et 44 % pour les grandes entreprises).

TPE = poids lourds

Les TPE représentent 97 % des entreprises françaises, plus du tiers de l'emploi en France et 28 % de la valeur ajoutée (contre 25 % pour les PME de 20 à 249 salariés et 47 % pour les grandes entreprises).

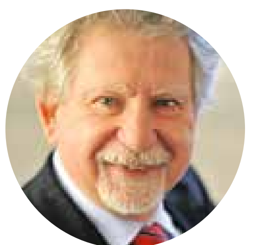
511

Le nombre d'entreprises accompagnées par la CCI l'an dernier en matière d'innovation, dont 283 sont des TPE (moins de 10 salariés), soit un peu plus de 55 %.

1 500

Le nombre d'entreprises accompagnées par la CCI à l'international en 2012.

es national



"80 % des primo-exportateurs, parmi lesquels de nombreuses TPE, abandonnent l'export après une première tentative. C'est un état que nous voulons combattre !"

Jean-Louis Bador, élu CCI, membre de la commission International (société Areva)

scientifiques et juridiques pour maximiser leurs chances de réussite. L'enjeu pour le réseau des CCI est d'engager un processus d'industrialisation et de démocratisation de l'innovation pour permettre à toutes les entreprises - mêmes les plus petites - de se tourner vers les secteurs et les marchés d'avenir et d'affronter la concurrence internationale sans complexe. Là où 4 000 projets d'innovation sont aujourd'hui accompagnés par les CCI, il s'agira de passer à 40 000 en actionnant "une véritable machine à innover". Quatre colloques nationaux seront organisés en régions autour de grands thèmes - penser différemment pour agir autrement, concevoir autrement, fabriquer autrement, vendre autrement et former autrement – ainsi que 22 événements régionaux. À Lyon, on est déjà dans les starting-blocks. Réalisé avec la jeune entreprise Sydo et en collaboration avec Paul Millier, professeur à EMLYON, un film vient de sortir sur le sujet. Visible sur le site lyon.cci.fr, il entérine un consensus qui commence à s'établir : non, l'innovation n'est pas que technique ; elle se détermine désormais à tous les stades, de la production à la logistique en passant par les RH, le produit ou le service et la relation clients. Pour vous en convaincre et mesurer votre degré d'adaptabilité, répondez aux questions de l'autodiagnostic qui, lui aussi, sera proposé en ligne dans quelques jours.

Rendez-vous au Forum de l'international

Autre voie privilégiée au service des TPE : l'export. Les 25 et 26 février prochains, la CCI convie à Lyon plus de 70 acteurs de l'international et 40 pays à l'occasion de 2 journées d'information pratique et d'échanges à tous les niveaux. Ce forum est certainement ce qui se fait de mieux pour qui envisage une aventure internationale ! Mais là encore, un petit voyage sur internet

suite page 16 ►►

La voie VIE

Le Volontariat international en entreprise (VIE) permet de confier à un jeune diplômé de moins de 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période de 6 à 24 mois renouvelable une fois. Les volontaires sont en majorité issus d'écoles d'ingénieurs (36 %) et de commerce (30 %). Leurs missions vont de l'étude de marché à la création d'une structure locale en passant par la conduite d'un chantier.

Avantages : c'est Ubifrance qui s'occupe de tous les aspects contractuels car le volontaire, qui bénéficie d'un statut public, est placé sous sa responsabilité. L'entreprise pilote l'activité professionnelle et peut toucher des aides pour financer ce poste à l'étranger.

Dans 70 % des cas, le jeune se voit proposer un emploi dans l'entreprise d'accueil en fin de mission. Cette formule est donc tout autant un tremplin vers l'emploi qu'une aide à l'internationalisation, notamment pour les TPE engagées dans un nouveau projet.

www.ubifrance.fr

▸▸
(forum-cci-international.com) est un préalable indispensable pour définir son carnet de rendez-vous avec des experts et choisir parmi les neuf ateliers programmés ou s'inscrire à la conférence-débat consacrée à un panorama des risques pays en 2014. Cet événement est en outre l'occasion de découvrir l'ensemble des services proposés aux TPE par la CCI et ses partenaires. Entre les rendez-vous avec des experts internationaux, les journées Pays, les missions de prospection commerciale à l'étranger, les différents clubs ou le programme Go Export incluant un volet pour les débutants à l'international, la palette est large.

"Les TPE ont tout intérêt à s'intégrer aux rouages existants, témoigne Jean Charlois, membre depuis trois ans de la cohorte des Conseillers du commerce extérieur de Rhône-Alpes, tous dirigeants d'entreprise et bénévoles pour sensibiliser leurs homologues aux vertus de l'export. *Entre les CCI, Ubifrance, la Coface, Erai... elles trouveront forcément l'interlocuteur idoine. Exporter n'est plus un choix mais une nécessité pour croître, qu'il faut savoir aborder sereinement et en prenant son temps. Ce qui est fondamental, c'est de se préparer avec sérieux, sans précipitation et surtout pas en réaction à une commande isolée. Car quand on est prêt, cela marche vite et fort, avec des répercussions à tous les niveaux de l'entreprise. L'export permet de progresser sur son métier, sa façon de travailler... c'est une remise en question porteuse d'un avenir riche pour la société qui s'y essaye".* Prenez votre ticket pour le forum et ainsi poser la première pierre de l'édifice.

www.lyon.cci.fr

40 000

Les projets d'innovation qui seront accompagnés par les CCI en 2014.

CALIXAR

Petit Poucet au pays de l'oncle Sam

Pour cette entreprise ultra technologique, peu d'espoir de croissance sans export, notamment aux États-Unis, là où les "big pharma" ont besoin d'elle. Une incursion au pays de l'oncle Sam patiemment menée. Et potentiellement très rentable.



Calixar
- Siège : Lyon
- 12 salariés
- Création : 2011
- CA 2013 : 400 000 €, dont 50 % à l'export
- Prévisionnel 2014 : 800 000 €.

Quand Emmanuel Dejean lance Calixar en 2011, il sait déjà qu'il lui faudra prendre l'avion fréquemment. Il s'échauffe au contact de la vieille Europe puis, début 2013, démarre son offensive nord américaine. Sa cible : la centaine de "big pharma" qui ne pourront bientôt plus faire l'impasse sur ses cibles thérapeutiques. Calixar est en quelque sorte un nettoyeur de protéines membranaires – appelées cibles – qu'il purifie au maximum avant de les offrir sur un plateau à la recherche pharmaceutique. *"Nous intervenons au stade préclinique,* explique Emmanuel Dejean. *Notre technologie, brevetée, permet d'isoler et de fiabiliser les cibles sur lesquelles vont être développés des vaccins ou des médicaments. Nous sommes là pour minimiser les échecs d'innovation".* Un marché éminemment stratégique mais extrêmement concentré qui a de suite poussé l'entreprise en dehors de ses frontières nationales : *"Nous avons participé à des conventions d'affaires en Europe puis à des congrès scientifiques en Amérique pour nous faire repérer".* Lauréat du concours Netva, un programme de préparation aux marchés américains, Calixar a bénéficié d'un accompagnement personnalisé et a ainsi pu participer au salon Bio des biotechnologies, dans des conditions optimales. Là où les affaires se signent !

"Le secret de l'international, pour nous, a été de multiplier les déplacements, explique Emmanuel Dejean. *C'est un investissement mais à mon sens la seule façon d'avancer. Depuis la création de l'entreprise, nous avons fait 400 rendez-vous export et aujourd'hui, ça paye. Dans l'année, pour asseoir notre développement, nous envisageons d'ouvrir un petit laboratoire de biochimie sur la côte Est des États-Unis".*

Autre projet en cours : le Japon, pour lequel Calixar a bénéficié de l'entregent d'Erai (Entreprise Rhône-Alpes International) lors d'un voyage de repérage en juin dernier. Mais Emmanuel Dejean se montre plus dubitatif ; il sait qu'il ne pourra pas faire l'impasse sur le recrutement d'un chercheur japonais de haut niveau, intermédiaire qualifié pour lui ouvrir les portes d'un pays à la culture très différente de la nôtre. D'ores et déjà, le chiffre d'affaires 2014 sera multiplié par deux... *"peut-être plus si le vent tourne bien".*


Emmanuel Dejean, fondateur de Calixar.

UNE SOMMELIÈRE À LA MAISON

L'art et la manière de créer le besoin



Petite, elle l'est ! Seule aux commandes de sa jeune entreprise mais riche d'une idée qui pourrait bien faire d'elle une star. Son pari ? Le vin, ce sont les femmes, demain, qui en parleront le mieux !

Magali Rème, aussitôt son diplôme d'EM Grenoble en poche, s'envole pour Barcelone où elle travaille pendant 5 ans dans une agence de publicité. Crise aidant et petit mal du pays lancinant, elle rentre en France en 2012 avec l'intention de cumuler création d'entreprise et passion. Mais cette marketeuse biberonnée aux réseaux sociaux sait qu'elle doit avoir l'idée, l'invention qui fera mouche et la rendra unique. Elle multiplie les enquêtes consommateurs, les tests et les études de marché, peaufine son intuition, avance, recule, change de focal, s'imprègne des conseils de BoostinLyon, un accélérateur de start-up... jusqu'à créer Une sommelière à la maison, un site de e-commerce dédié à cette étrange relation que les femmes entretiennent... avec le vin !
"Très souvent, lors d'un dîner, c'est Monsieur qui choisit le vin et le sert à ses invités, explique Magali Rème. *Pourtant, les statistiques indiquent que les femmes achètent autant de vin que les hommes ; elles sont juste plus réservées sur le sujet, presque complexées. Elles n'osent pas s'affirmer. Mon objectif est de leur apporter les connaissances nécessaires et de sélectionner les bouteilles leur correspondant".* Avec son frère, elle développe une plateforme internet basée sur le concept suivant : là où les hommes ont tendance à acheter un vin pour sa notoriété, les femmes se révèlent davantage dans l'émotion et le côté sensoriel de l'expérience de dégustation. Magali se rapproche de sommeliers qui l'aident à choisir les précieux nectars et à augmenter sa culture vinicole. Elle fait un choix drastique : *"plutôt que de proposer les vins les plus requis dans les moteurs de recherche, je retiens des produits moins demandés mais du coup plus innovants".* Une sélection réduite à 35 références joliment présentées sur son site, qu'elle agrémente de trucs et astuces, tel un Vinoquiz pour orienter le choix de chaque consommatrice. Elle va même jusqu'à parer ses bouteilles d'un collier éducatif décrivant les spécificités du vin acheté et comportant un QR code avec, par exemple, le descriptif du meilleur accord met-vin. Et le comble dans tout cela ? Ses premiers clients sont... des hommes. Elle n'entend pas pour autant s'éloigner de son concept et réfléchit à organiser des dégustations, voire à développer un système de vente en réunion 100 % féminine. À 31 ans, elle s'est donné trois années pour réussir et vivre pleinement de son affaire, dont elle a externalisé les aspects logistiques. En point de mire : la traduction du site en anglais... visées internationales obligent.

Une sommelière à la maison
- Siège : Lyon
- 1 salarié
- Création : 2012
- Accompagnée par l'accélérateur de start-up BoostinLyon

Magali Rème, fondatrice d'Une sommelière à la maison.

(À TESTER)

LE TOOLKIT DE L'INNOVATEUR

Paul Millier, professeur à EMLYON, a publié récemment aux éditions Pearson un ouvrage intitulé : *Créer de la valeur à moindre coût – Le toolkit de l'innovateur.* Il y explique comment développer son affaire en innovant sur les processus de fabrication, la relation clients ou les services. *"L'innovation doit démarrer au sein de ce que j'appelle des équipes d'exploration,* dit-il, *qui mettent en place des techniques d'observation et de conversation avec les clients pour sérier précisément leurs usages et habitudes. C'est ainsi que l'on débouche sur une innovation d'usage, ouverte à toutes les TPE et porteuse de valeur ajoutée".* Dans le Livre blanc de l'industrie édité récemment par la CCI et répertoriant les actions à lancer en faveur des entreprises, un volet est consacré à ce *toolkit* et à la façon dont il sera diffusé auprès des TPE et PME par les conseillers CCI.
04 72 40 58 58 / www.lyon.cci.fr

(EN BREF)

Rendez-vous au club...

La CCI a lancé l'an dernier un club Douane afin d'aider les entreprises à évoluer dans le maquis des questions douanières, réglementaires et juridiques liées à l'international. Ce club, qui se réunit tous les trimestres, permet d'être alerté sur les décisions impactant les opérations en France et à l'étranger.
Également, dans les agences de la CCI, les clubs Export permettent aux entreprises de partager leurs expériences et pratiques d'affaires, de mettre en œuvre des synergies communes et de mieux connaître et utiliser les services de la CCI en matière d'appui à l'international. À chaque réunion, un ou plusieurs thèmes liés à l'export sont abordés.
La CCI anime aussi 4 clubs Pays : Asie, Maghreb, Russie - CEI et Amérique Latine.
04 72 40 58 58

Innov'r pour les TPE éco-innovantes

La Région Rhône-Alpes, Bpifrance, l'Ademe, l'INPI, la Caisse des dépôts, l'Afnor et le Grand Lyon sont à l'origine du dispositif Innov'r visant à soutenir les projets éco-innovants des entreprises régionales. En 2012, il a permis de concrétiser et de financer 145 projets pour un montant global de 10 millions d'euros.
http://eco-innovations.rhonealpes.fr

EXONIDO

Surf innovant sur la vague du vivre-dehors

Un mélange de grec, d'italien et de français, voilà ce qu'est l'entreprise Exonido. La Grèce tient tout entière dans les premières lettres de son nom (*exo* signifie extérieur dans la langue d'Homère) ; l'Italie vit dans ce *nido* qui veut dire nid et la France joue les premiers rôles en tant qu'inspiratrice. Exonido crée des solutions d'aménagement pour l'extérieur en réponse à un besoin croissant dans l'Hexagone, celui de profiter longtemps et confortablement de sa terrasse ou de son balcon. Fondée en 2008 par Christophe Schmitt, cette TPE lyonnaise a bénéficié durant 3 ans de l'accompagnement des entreprises innovantes réussissant à décrocher le label Novacité : *"une expérience unique,* selon son dirigeant, *qui permet de gagner du temps, de rencontrer les bonnes personnes et de donner du sens à son projet".* Si Exonido surfe sur la vague en vogue du vivre-dehors, elle ne lâche rien côté différenciation : *"Les cinq modèles que nous avons développés, tous déposés à l'INPI, se distinguent à deux niveaux,* explique Christophe Schmitt : *leur conception car nous travaillons avec des fournisseurs à la pointe de l'innovation, telle l'entreprise Serge Ferrari dans le domaine des textiles techniques, et leur capacité d'adaptation aux besoins de chaque client".* Dernier né : le cube compact baptisé Coll House, particulièrement recommandé pour les terrasses urbaines car facile à fixer, léger, modulable sur ses quatre côtés et conforme aux contraintes imposées par les gestionnaires d'immeubles. *"Au départ, nous ne faisions que du sur mesure,* précise Christophe Schmitt *mais avec le Coll House, on est à la frontière des deux : un sur mesure dans un esprit standardisé".* De quoi escompter un volume d'affaires plus important cette année, ainsi que des ventes additionnelles en équipements complémentaires : rideaux, panneaux, éclairages...

Exonido
- Siège : Lyon
- 2 salariés
- Création : 2008
- CA 2013 : 250 000 €
- Labellisé Novacité



Christophe Schmitt, dirigeant d'Exonido.

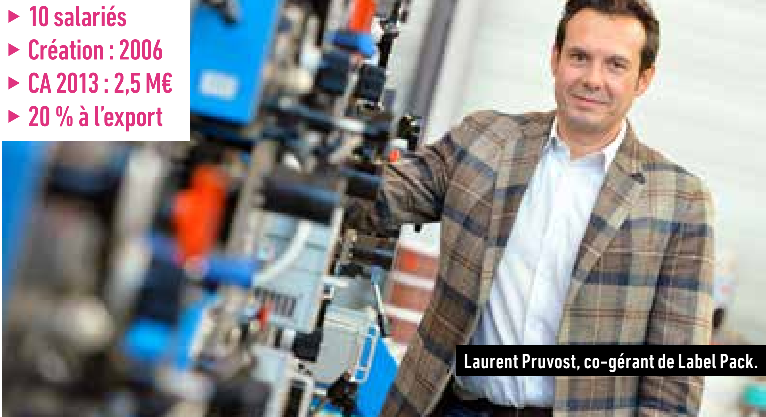
LABEL PACK

"La culture du prix bas nous rend compétitifs"

Co-gérant de Label Pack, Laurent Pruvost innove pour performer à l'international, notamment en Allemagne. Son credo : zéro défaut.



Label Pack
- Siège : Lyon
- 10 salariés
- Création : 2006
- CA 2013 : 2,5 M€
- 20 % à l'export



Laurent Pruvost, co-gérant de Label Pack.

Quel est votre métier ?
Nous fabriquons des étiquettes adhésives pour la cosmétique. Nous sommes partis de zéro avec une première ligne de production à Marcilly d'Azergues puis nous avons acheté une deuxième ligne. En 2012, nous avons regroupé l'ensemble de notre production dans une nouvelle usine à Quincieux. Un investissement important qui nous a permis de monter en technicité et d'accompagner notre croissance à l'international, cœur de notre développement.

Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence ?
Notre capacité d'innovation. Chaque jour, il faut se poser la question de la pertinence de son outil de fabrication et être à l'écoute des clients pour leur proposer ce qu'ils attendent. Un exemple : la tendance actuelle est à la réduction des emballages, donc des notices accompagnant les produits. Notre idée a été de livrer des étiquettes à la surface d'impression plus grande ; elles s'ouvrent comme des livres et peuvent ainsi contenir les explications nécessaires, dans toutes les langues. Nous sommes peu nombreux à savoir le faire dans de bonnes conditions, c'est-à-dire vite, bien et à un prix compétitif. Nous avons démarré avec des livrets de 3 pages puis de 5 pages. On a aussi amélioré les systèmes d'ouverture. L'important, pour moi, est de rester en contact avec la clientèle : j'écoute, je compare les process, je regarde du côté de la concurrence et je retranscris les évolutions possibles au niveau de la production.

Vous êtes également de plus en plus présent à l'international ?
Oui, car les marques de cosmétique et de maquillage françaises, très internationales, nous demandent de livrer les gros conditionneurs en Europe auxquels elles sous-traitent une partie de leur production. Et cela marche bien car nous avons en France une culture du prix bas, certainement issue de la grande distribution. Nous sommes donc vraiment compétitifs avec, en plus, une capacité d'innovation.

Quels sont les critères d'une réussite à l'international ?
Sans nul doute la qualité du produit et le respect des délais de livraison. En Allemagne, où notre potentiel de développement est important, on sent que nous n'avons pas le droit à l'erreur. Notre credo, c'est le zéro défaut sur nos bobines d'étiquettes et pour cela, nous avons recruté un contrôleur qualité qui vérifie l'intégralité de la production. C'est un argument qui fait mouche.

Votre prochain défi ?
Gérer notre croissance. Nous avons beaucoup investi, aussi bien en production qu'en développement commercial. Nous avons embauché pour faire tourner les lignes. Maintenant, il faut stabiliser notre affaire.



(QUESTION À...)

CÉLINE MATHEVET,

déléguée régionale adjointe de l'INPI

Le pré-diagnostic en propriété industrielle de l'INPI est-il adapté aux besoins des TPE ?

Toute entreprise ayant un projet d'innovation industrielle ou de service est concernée car il est absolument impératif de protéger ses savoir-faire, procédures, créations intellectuelles... La propriété industrielle récompense l'effort des innovateurs en leur donnant des droits et en leur permettant de diffuser leurs créations. Elle offre les moyens d'agir contre les contrefacteurs et les pratiques déloyales et enrichit le capital immatériel de l'entreprise via un portefeuille de brevets, marques, dessins et modèles. Elle peut aussi constituer une source de revenus via des cessions de brevets ou des licences d'exploitation. Totalement gratuit, notre pré-diagnostic consiste en une analyse objective et qualifiée prenant en compte l'ensemble des outils de propriété industrielle (brevets, marques, dessins et modèles) mobilisables au sein de l'entreprise, ainsi que les contrats, licences, recherches documentaires, achats et ventes de technologies possibles. Il est là pour mettre le pied à l'étrier et définir une stratégie.

www.inpi.fr

PICVIZ LABS

Traqueur d'intrusions en quête d'internationalisation



Après une année 2013 difficile, Philippe Saadé, fondateur de Picviz Labs, est sur tous les fronts. Ils sont cinq pour convaincre grands comptes et acteurs publics, en France comme en Europe, qu'ils détiennent la technologie idoine. Un challenge qui requiert temps et énergie !

Le métier de Picviz Labs est double : d'un côté la sécurité informatique (pour les banques et les grands groupes désireux de détenir une totale visibilité sur leur réseau) et de l'autre, l'analyse de données informatiques pour le domaine public et les secteurs manipulant de gros volumes d'informations, que cela soit à visées marketing ou d'étude. *"Notre produit est sans équivalent en Europe en termes de capacité,* indique Philippe Saadé. *L'innovation majeure tient au fait que ce sont les hommes, et non pas les algorithmes, qui font l'analyse... dans des temps tout à fait acceptables".*

Pas facile pour autant de pénétrer ces marchés plutôt opaques et très réactifs à l'état de la croissance générale. En 2013, les grosses entreprises ont fermé les robinets ; l'État et ses satellites aussi même si ce fut dans une moindre mesure. *"La reprise, nous la cherchons à deux niveaux, poursuit l'entrepreneur : en France, via des partenaires qui nous incluent dans leurs offres ciblées grands comptes et dans les pays du Bénélux, mais avec une stratégie différente. Nous travaillons avec des sociétés plutôt petites mais à forte notoriété exprimant le besoin de solutions innovantes à leur catalogue et agissant en tant que relais commerciaux locaux".* Une stratégie qui porte ses fruits puisque 2014 s'annonce bien meilleure que 2013, avec une belle progression du chiffre d'affaires à l'export.

Pour Philippe Saadé, pas de réussite à l'international sans présence sur place et une réelle capacité à organiser un réseau de partenaires efficaces. Accompagné par Ubifrance sur un salon à Londres, il avoue avoir gâché cette expérience en raison d'un manque de préparation : *"Ubifrance a fait un bon travail mais nous n'étions pas prêts et n'avons pas réussi à concrétiser les contacts. Nous nous sommes dispersés et avons minimisé l'importance d'avoir des relais sur le terrain".* Pour éviter de renouveler son erreur, il envisage de recruter un collaborateur au Bénélux, dont il pourrait partager le temps avec une société partenaire ou un jeune diplômé dans le cadre du Volontariat international en entreprise (VIE)... mais trouvera-t-il cette perle rare dont il rêve ?

Picviz Labs

- Siège : Lyon
- 5 salariés
- Création : 2010
- CA 2013 : 300 000 €
- Prévisionnel 2014 : 600 000 €, dont 40 % à l'export
- Labellisé Novacité



L'équipe Picviz Labs a décroché plusieurs prix de l'innovation.

PUBLI-REPORTAGE

COMPLETEL A LA FIBRE DES ENTREPRISES !



Completel, principal opérateur national dédié aux entreprises, propose des solutions globales en matière de très haut débit et de télécommunication. Entretien sur la réussite de cette stratégie avec Philippe Jamet, Directeur des ventes Centre et Est.

Comment s'est construit votre succès ?
Dès l'origine, il y a 15 ans, nous avons concentré nos efforts sur la construction de notre propre réseau en fibre optique et DSL. Cela nous permet de délivrer des services de qualité à toutes les entreprises tout en maintenant une proximité à laquelle nous sommes très attachés. Nous nous sommes également développés par le rachat successif d'entreprises stratégiques pour accompagner notre essor technologique.

Quels sont vos atouts ?
Nous avons un positionnement basé sur les demandes des entreprises. Nous couvrons la totalité de leurs besoins et les accompagnons dans la mise en œuvre de solutions voix et data, comme par exemple, l'internet très haut débit jusqu'à 10 gigas, des offres de VPN/IP, de téléphonie IP ou une expertise en sécurité internet.

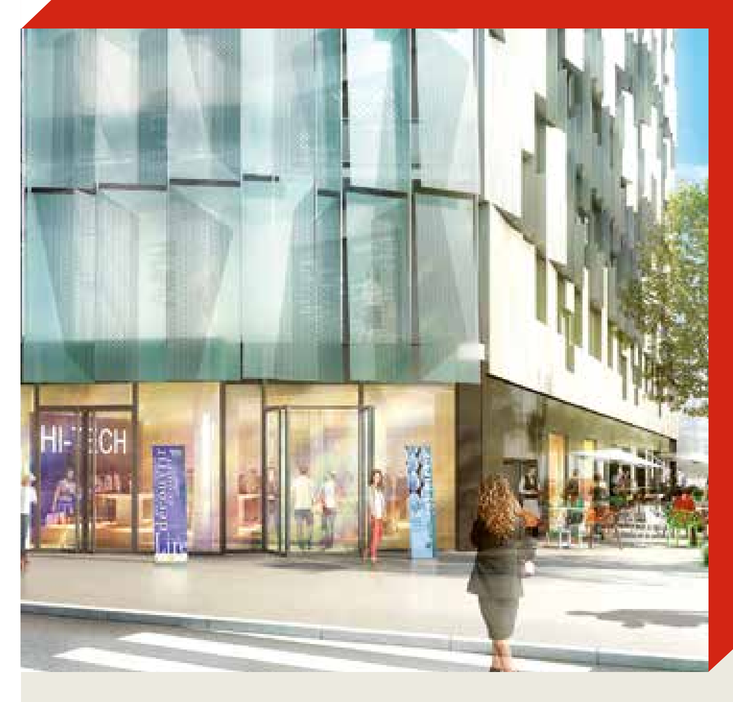
Vous êtes également présent dans le Cloud…
En effet, c'est pour nous un vecteur d'innovation important. Depuis deux ans nous proposons des offres Cloud privés et mutualisés au sein de nos 3 data center français (Ile de France, Normandie et Rhône). Nous travaillons en étroite collaboration avec des partenaires comme APX pour proposer à nos clients l'expertise et le savoir-faire des deux entreprises, dans une alliance performante et de haute disponibilité des réseaux.

1er réseau de fibre optique pour les entreprises
1er réseau DSL dégroupé
1er réseau FTTO (fiber to the office)
13 000 grandes entreprises et PME, de nombreux acteurs publics dont 12 ministères et 70% des entreprises du CAC 40 font confiance à Completel.

Completel
50, quai Paul Sédaillan
69009 Lyon
Tél. : 04.26.68.10.00




LOCAUX COMMERCIAUX
À LOUER - LYON PART-DIEU





129 avenue Félix Faure

- 1400 m² divisibles,
- Baux tous commerces,
- Proximité immédiate Gare Part-Dieu, implantations hôtelières et commerciales.
- Disponibles immédiatement






www.bureaux.equinox.fr

Renseignements
06 80 26 32 11



Constructeur-promoteur… et bien plus encore

COMMERCE & TOURISME

"Au moment de me lancer, j'avais vraiment besoin d'aide pour élaborer mes business plans et théoriser mon projet afin de lever des fonds. Je me trouvais au pied de la montagne mais le conseiller de la CCI a su m'indiquer le chemin pour atteindre le sommet !"

Denis-Marc Frizot,
fondateur d'Un clou dans le mur.



4 000

Le nombre de références proposées par Un clou dans le mur.

ZOOM SUR... Un clou dans le mur. Le concept de cette enseigne gaie et colorée ? Un vaste choix de tableaux, cadres et représentations, originaux par leurs formats ou supports et dont le stock se renouvelle en permanence. *"Je travaille avec des éditeurs qui, eux, travaillent avec des peintres et des photographes"*, explique Denis-Marc Frizot, qui a occupé plusieurs fonctions de directeur de magasin avant de se lancer en solo en mars 2012.

grande semaine du commerce

Le commerce de proximité en haut de l'affiche

Du 1er au 10 avril, la deuxième Grande semaine du commerce va animer le territoire. Au programme : jeux, lots à gagner, promotions, concours photo et soirée avec remise des Lauriers du commerce. Objectif de ce temps fort : valoriser la variété du tissu commerçant et le dynamisme du commerce local.

Suite au succès de la première Grande semaine du commerce, l'édition 2014, toujours organisée par la CCI et le groupe Progrès, est prolongée de deux jours et s'achèvera en beauté au Double Mixte avec la Grande nuit du commerce. Rendez-vous est pris du 1er au 10 avril prochains pour mettre en lumière le dynamisme et la diversité du commerce de proximité.
Commerçants, pour participer, vous avez jusqu'au 20 février pour commander votre kit de communication (composé d'affiches et de tickets à gratter), soit via le site dédié lasemaineducommerce.com, soit auprès des associations ou unions commerciales de votre territoire.
Vous pouvez aussi candidater (jusqu'au 31 janvier) pour une ou plusieurs catégories des Lauriers du commerce (vitrine commerciale, étalage de marché, innovation commerciale, reprise, développement commercial, animation ou dynamique). Un comité technique composé des partenaires de l'opération et présidé par un journaliste du *Progrès* sélectionnera les lauréats.
Nouveauté 2014 : le coup de cœur du public. Chacun pourra voter par internet pour sa vitrine préférée.
La remise des prix s'effectuera le 10 avril lors d'une soirée festive.
En attendant, du mardi 1er au mercredi 9 avril, le public pourra tenter sa chance en grattant les cartes remises par les commerçants de quartier. Voyages, dîners et bons d'achats sont à gagner. Et pour offrir une deuxième chance à leurs clients, libre aux magasins d'organiser un tirage au sort avec leurs propres lots.
En 2013, près de 2 500 commerçants répartis sur une cinquantaine de communes ont participé à l'événement. Le but est de dépasser les 3 000 et de toucher davantage de villes. Plus les magasins, associations et unions se mobiliseront, plus la semaine sera vivante et Grande !
www.lasemaineducommerce.com



Du 1er au 10 avril, lumière sur le dynamisme et la diversité du commerce.

ESPACE COMMERCIAL MONPLAISIR



Le logo de l'édition 2014 : bientôt visible chez les commerçants participants.

fidélisation

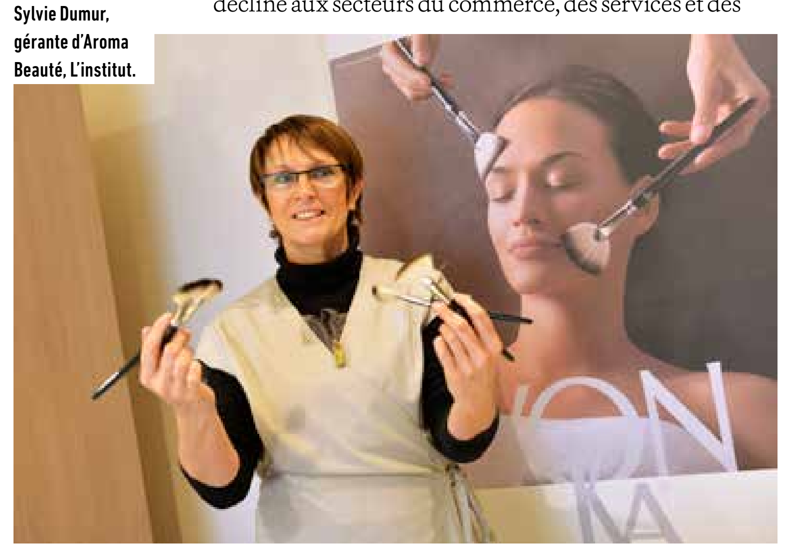
Clients bien ciblés et offre plus adaptée !

La concurrence, la multiplication de l'offre et des produits, la volatilité des consommateurs... poussent plus que jamais les commerçants à mettre en place des stratégies destinées à fidéliser leurs clients.

Un acheteur satisfait, aujourd'hui, n'est pas forcément fidèle ! Il recherche en priorité un bon rapport qualité-prix et une qualité de service irréprochable. Bâtir cette relation durable, basée sur une bonne connaissance des attentes, requiert du temps. Une démarche que la CCI aide à mettre en œuvre via un accompagnement individualisé dans le cadre de son programme Performance décliné aux secteurs du commerce, des services et des restaurants. L'année dernière, Sylvie Dumur, gérante du centre esthétique Aroma Beauté, L'institut, a bénéficié de cette démarche comprenant un diagnostic de l'activité, la visite d'un client mystère, un plan d'actions et l'appui d'un coach expert à raison de 8 séances : *"J'ai souhaité dynamiser mes actions commerciales en ayant un regard extérieur. C'était l'occasion de lever la tête du guidon, d'échanger. Après un diagnostic de l'existant effectué par la CCI, nous avons décidé de mieux mettre en scène certains de nos atouts".* La commerçante de la Croix-Rousse a travaillé dans un premier temps sur l'attractivité des vitrines de son point de vente. Par exemple, agencement plus dynamique des produits, présentation en quelques mots des prestations proposées... *"Ces changements ont attiré immédiatement l'œil des passants qui s'arrêtent et entrent désormais dans l'institut,* analyse Sylvie Dumur. *À l'intérieur, nous avons modifié la disposition des linéaires et agrémenté les produits des petites notes explicatives".* Ensuite, un questionnaire de satisfaction a été élaboré, dont le dépouillement lui a permis de mieux connaître ses clients, leurs attentes et les points d'amélioration. *"C'est rassurant, les réponses ont été largement positives. Cette démarche permet de créer du lien, de fidéliser,* explique la gérante. *Puis, à la suite des recommandations du coach, je me suis lancée dans la vente en ligne de produits. Une activité récente qui démarre bien !"*

www.lyon.cci.fr / 04 72 40 58 58

Sylvie Dumur, gérante d'Aroma Beauté, L'institut.



renouveau plein de pep's

PRENDRE DU RECUL POUR MIEUX AVANCER

Commerçant de la Grande rue d'Oullins, Franck Lumbroso a bénéficié d'un accompagnement de la CCI et d'un coach. Résultat : une refonte totale de l'organisation de son point de vente et une offre plus lisible.

Poopy's, concept store de cosmétiques, bijoux et cadeaux, a ouvert en 2007 sur la Grande rue d'Oullins. Et quand un conseiller de la CCI a proposé à Franck Lumbroso un diagnostic et un suivi personnalisé avec un coach, le gérant de la boutique n'a pas hésité : *"Je souhaitais faire évoluer mon point de vente et trouver des clés pour développer mon chiffre d'affaires. Rien de tel qu'un regard extérieur".* Dans un premier temps, le commerçant a reçu la visite d'un client mystère afin d'établir un diagnostic de son activité : *"Cette visite a mis le doigt sur des problèmes d'agencement et d'identification de l'offre. Un coach m'a ensuite donné des conseils en merchandising, notamment comment calculer la rentabilité du mètre linéaire et mettre les produits en avant. J'ai emmagasiné ces recommandations sans forcément projeter les applications concrètes. Quelques mois plus tard, j'ai repensé l'ensemble du point de vente pour lui donner une unité. Grâce à ce suivi, j'ai appris à faire les bons choix pour créer une cohérence dans ma boutique".* Moins de produits, un repositionnement moyen de gamme, un changement d'éclairage et de mobilier pour mettre en valeur les produits et faciliter la circulation mais aussi une nouvelle signalétique. *"C'est un tout, les gens doivent se sentir bien pour passer du temps dans la boutique et se faire plaisir".* L'amélioration du commerce va de pair avec la rénovation de la Grande rue d'Oullins. Après 10 mois de travaux, les commerçants et habitants ont retrouvé un cœur de ville agréable et propice à la vie de quartier. *"C'était un mal pour un bien,* assure Franck Lumbroso. *Après cette période de creux, nous sommes dans une bonne dynamique, renforcée par l'arrivée du métro B".*

www.lyon.cci.fr



Franck Lumbroso a créé Poopy's en 2007.



restauration

LE SERVICE EN SALLE, UN MÉTIER

En mars, CCI formation lance une nouvelle formation d'un an en alternance dans le cadre des contrats de professionnalisation. À la clé : un diplôme de niveau 4 permettant d'accéder au poste de demi-chef de rang. Les candidats doivent justifier d'un niveau bac ou d'un diplôme niveau 5 validé, faire part de leur motivation et posséder un profil commercial. L'année s'articule entre 75 % de temps en entreprise, en tant que serveur, et 25 % chez CCI formation, pour acquérir les techniques de prise en charge et le conseil client, la gestion du service, la facturation et l'encaissement. Les formateurs et des professionnels du secteur dispensent des cours axés sur la connaissance de l'environnement et sur le conseil. Créée pour répondre à un besoin de la restauration, cette formation vise à professionnaliser et valoriser ce métier du service et de la vente.

Florence Truffet / 04 72 53 88 36 / www.cciformationpro.fr



DR

Bouchons Lyonnais : un ambassadeur prestigieux

Le 5 décembre, Les Bouchons Lyonnais ont accueilli Daniel Boulud, le chef triplement étoilé à New-York. Joseph Viola, le président de ce label, lui a remis le tablier emblématique ainsi que le diplôme de 1er ambassadeur des Bouchons Lyonnais.

www.lesbouchonslyonnais.org

radisson blu

Ses salariés profitent à d'autres...

L'hôtel perché dans les hauteurs de l'emblématique "crayon" se lance dans des travaux et ferme pendant 14 mois. Quid des salariés ? "Une mise à disposition" auprès d'autres établissements. Initiative citoyenne expliquée par son directeur, Yves Gardel.

Pourquoi avoir choisi la mise à disposition de vos salariés pendant la durée des travaux ?
C'est une initiative qui s'inscrit dans les codes éthiques de notre groupe. Un accord a été signé avec le syndicat pour que les quelque cent salariés acceptent un avenant à leur contrat. En échange de leur salaire que nous continuons à leur verser, ils acceptent de travailler dans d'autres établissements pendant les travaux. C'est une expérience dynamisante qui permet de voir d'autres organisations, de s'essayer à d'autres fonctions et pour les plus mobiles, de travailler à l'étranger.

Qui sont les employeurs temporaires de vos salariés ?
Nous avons communiqué auprès de 800 établissements lyonnais essentiellement du secteur restauration et hôtellerie. Fin novembre, 56 postes étaient à pourvoir et 15 conventions en cours de signature. Les postes sont affichés dans les espaces du personnel. Les candidats intéressés se présentent spontanément au service RH pour en discuter puis ils postulent avant de passer un entretien d'embauche.

Et que se passe-t-il si des postes ne trouvent pas preneur ? Ou si le candidat ne donne pas satisfaction ?
Chaque mission est étudiée au cas par cas. Cependant, nous nous réservons le droit d'imposer un poste, dans le cas où ce dernier serait identique, à l'un de nos collaborateurs qui aurait refusé une première opportunité.

Ne craignez-vous pas de perdre certains de vos collaborateurs ?
Il peut y avoir un petit risque bien sûr. Je m'applique à les fidéliser en conservant une vie d'entreprise pendant les travaux - je rencontre mes collaborateurs autour de déjeuners en petit comité régulièrement - et en leur proposant des formations. Et puis, ils retrouveront un hôtel totalement rénové sur le plan technique et esthétique...



Yves Grardel, directeur de l'hôtel Radisson Blu.

DR

EN BREF

En avant le commerce !

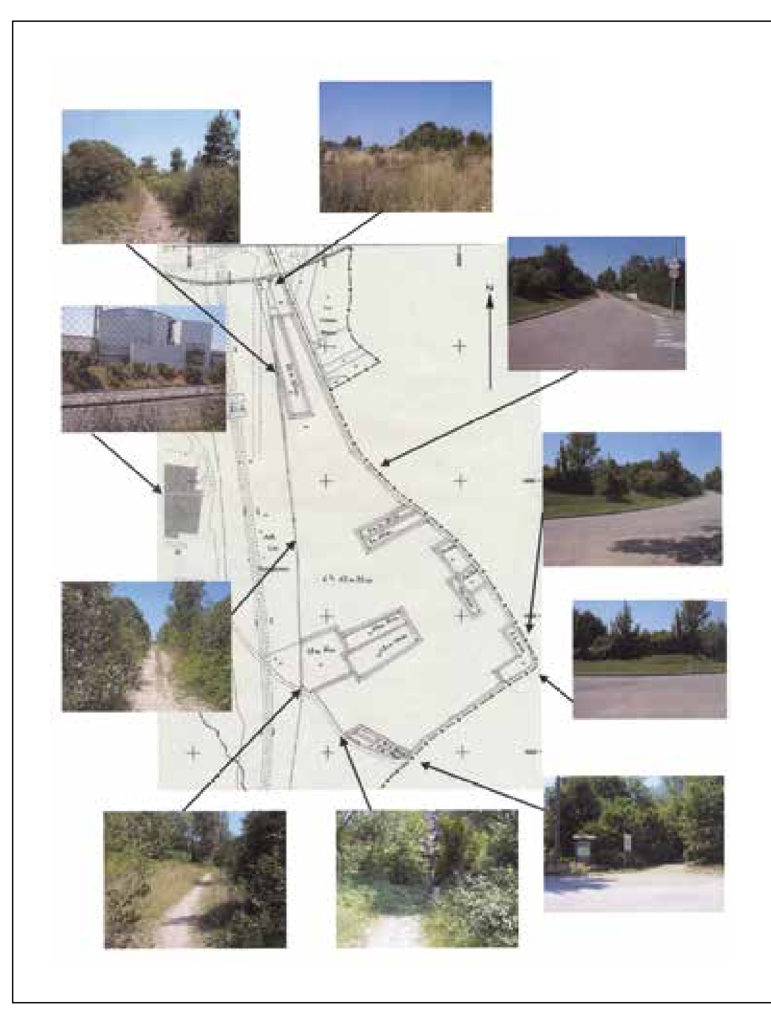
L'association de management de centre-ville Lyon 7 rive Gauche et l'Espace commercial Monplaisir ont signé une convention de partenariat visant à promouvoir auprès des pouvoirs publics le rôle du commerce et de l'artisanat dans le développement économique. Un groupe de travail mènera la réflexion sur les thèmes de l'accompagnement du commerce de proximité, du développement durable et de l'entrepreneuriat. L'association en a profité pour refondre son site internet.

www.lyon7rivegauche.com

Diagnostic en ligne

La CCI a créé pour les associations et ses adhérents le diagnostic en ligne unions commerciales et associations professionnelles sur cci-diagnostic.fr. Il permet de bénéficier d'un plan d'actions de développement et de structuration élaboré avec un expert.
Cet outil fait partie de l'accompagnement proposé par la CCI en lien avec le Centre de ressources des unions commerciales.

www.unionscommerciales.fr





CESSION DE PARCELLES DE TERRAIN D'UNE SUPERFICIE TOTALE DE 86 841 m²

Lieux-dits Bois Berlin et Les Epinglettes
Commune de Rillieux-la-Pape

AVIS D'APPEL A CANDIDATURES

Présentation du bien et informations sur les conditions de vente sur le site : www.economie.gouv.fr/cessions

DATE LIMITE DE RECEPTION DES CANDIDATURES : 21 février 2014 à 12 heures

Direction Régionale des Finances Publiques
de Rhône-Alpes et du département du Rhône
Division des Missions Domaniales
3 rue de la Charité - 69268 LYON Cedex 02

Contact : Cyrille Giraud
Tél. : 04 72 40 87 73
Courriel : drfip69.pgp.domaine@dgfip.finances.gouv.fr

Télépéage t

PROS / ENTREPRISES / GRANDS COMPTES

POUR UNE MOBILITÉ MIEUX MAÎTRISÉE, DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS PROS.

RÉDUISEZ VOS FRAIS D'AUTOROUTE JUSQU'À **- 25 %***

- Gestion optimisée des notes de frais
- Gain de temps
- Confort des collaborateurs
- Validité dans toute la France

*Remise applicable avec la formule Diagon'alpes et sur les réseaux AREA et SFTRF.

contactsentreprisesarea@aprr.fr

AREA

APACHE - août 2013 - DIRCOM APRR - AREA RCS LYON B 702 027 871 - Crédit photo : Fotolia

QUESTION À…

OLIVIER JACQUET,

gérant de Sportcenter



DR

Que vous a apporté la CCI pour la mise aux normes ERP de votre établissement ?

Dès son ouverture, le 14 octobre dernier, ma salle de fitness était conforme aux normes des Établissements recevant du public (ERP) qui entreront en vigueur en janvier 2015. En effet, j'ai réalisé, l'été dernier, un autodiagnostic de mes locaux via le site internet de la CCI, puis mon dossier a été pris en charge par l'un de ses conseillers. J'ai reçu une aide efficace pour toutes les questions administratives. Par exemple, la porte d'entrée principale étant placée à l'étage, la CCI m'a accompagné pour obtenir une dérogation afin de faire reconnaître la porte secondaire, située au rez-de-chaussée, comme solution de substitution. J'ai ensuite effectué les aménagements : l'installation d'une sonnette sur la porte, la création d'un vestiaire aux normes pour les personnes handicapées, l'achat de matériels de fitness pour tous ou encore l'élargissement des espaces. L'agence CCI de Tarare m'a aussi soutenu dans ma demande de subvention pour financer une partie des travaux.

04 72 40 58 58 / www.lyon.cci.fr

EN BREF

Le Petit Bellecour

L'association des commerçants des rues du Plat, Paul-Linthier et Saint-Exupéry est née. Baptisé Le Petit Bellecour, ce regroupement à l'ambiance de village se caractérise par la diversité et la complémentarité de ses enseignes.

www.facebook.com/LePetitBellecour

Boîte à idées

Lyon Shop & Design s'invite au salon C!Print du 4 au 6 février à Eurexpo. Architectes, designers et commerçants, profitez de visites sur les thèmes de la décoration et de l'architecture intérieure et rencontrez les fabricants des technologies de demain. Rendez-vous tous les jours à 11h à l'espace Nova Live.

www.lyon-shop-design.com



Stéphane Rouvé, préfet délégué pour la défense et la sécurité du Rhône.

cambriolage, prévention, action

“La plupart des flagrants délits est due à un signalement”

Depuis le 1er octobre dernier, le plan national contre les cambriolages et les vols à main armée lutte contre l'augmentation de ces délits. Rencontre avec Stéphane Rouvé, préfet délégué pour la défense et la sécurité du Rhône.

Quels sont les moyens déployés sur le département pour protéger les professions à risques ?

Le Rhône, territoire urbain, dynamique, riche et à proximité de frontières, fait partie des 10 départements les plus touchés par l'accroissement des cambriolages et des vols à main armée. Un cambriolage sur cinq est effectué dans un local commercial ou industriel. L'un des points forts du plan est la hausse des effectifs sur le terrain et la mobilisation de tous les services : police, gendarmerie - dont les réservistes sont employés en renfort - mais aussi douanes, direction des finances et partenariat avec les CCI et les CMA. À la présence dissuasive s'ajoute le conseil préventif. Ainsi, des référents et correspondants Sûretés de la police et de la gendarmerie se tiennent à la disposition des commerçants pour effectuer des diagnostics précis sur leur point de vente. Par ailleurs, la police scientifique et technique est à pied d'œuvre pour la résolution des affaires.

Quelles sont vos recommandations aux commerçants ?

Tout d'abord, des conseils de bon sens : faire preuve de prudence et rester vigilant. Ne pas garder ou se déplacer avec de grosses sommes d'argent, changer de jour, d'heure et de trajet pour transporter ses fonds. Surtout, point essentiel, composer le 17, pour signaler rapidement toute intrusion ou tout comportement suspect. Cela permet une intervention rapide, sachant que la plupart des flagrants délits est due à un signalement. Également, se mettre en contact avec les forces de l'ordre et la CCI pour s'informer et assister aux réunions spécifiques. En faisant appel à un référent Sûretés, on bénéficie gratuitement d'un regard extérieur averti pour déceler les éventuelles faiblesses de son magasin. Outre les alarmes, caméras et rideaux de fer, de nouveaux outils tel que le marquage invisible par aspersion des intrus ou les alertes par SMS se développent pour améliorer la sécurité des commerces et faciliter l'intervention des forces de l'ordre.

(en pratique)

Pour contacter un référent Sûretés commerces :

Direction départementale de sécurité publique : Christophe Merlin, chef d'état major au 04 78 78 40 40

Centre d'opérations et de renseignement de la gendarmerie : lieutenant Vincent Hernandez au 04 78 92 77 91.

Autodiagnostics sécurité gratuits sur : www.cci-diagnostic.fr
www.lyon.cci.fr / 04 72 40 58 58

+ 138%

La croissance du chiffre d'affaires en 3 ans, principalement liée aux innovations sur les produits.

"Le même conseiller CCI me suit depuis 5 ans pour définir les processus clé de croissance. Pour la partie RH, par exemple, nous avons travaillé sur la responsabilité et la polyvalence des salariés dans un souci d'innovation et d'adaptabilité aux marchés. Cela m'a valu le prix RH PME en juillet dernier."

Denis Garnier, dirigeant de Volx.

ZOOM SUR... Volx.
En reprenant Volx en 2006, Denis Garnier s'est appliqué à transformer ce qui était une société artisanale et régionale en une société innovante et industrielle. Au départ spécialisée dans les prises d'escalade puis dans l'intégration d'antennes de téléphone dans des éléments d'architecture (type faux clochers ou cheminées), elle est aujourd'hui orientée vers l'innovation électronique.

toujours en veille

Un service qui fait mouche !

Créé en 2011, le Service de renseignements économiques de la CCI* propose des prestations sur mesure aux PME industrielles. À la clé, des informations précises et précieuses pour affiner leur stratégie.

"Le Service de renseignements économiques de la CCI est d'une grande utilité".
André Guinet, société Slat.

En juin 2013, André Guinet, président de Slat, une société spécialisée dans la fabrication d'alimentations électriques de sécurité, a fait appel au Service de renseignements économiques (SRE) de la CCI. Ayant ouvert une filiale en Allemagne fin 2011, il souhaitait obtenir des informations sur l'un de ses concurrents allemands. Un mois après, il recevait le rapport de mission. *"J'ai été agréablement surpris par la qualité de ce travail d'analyse,* témoigne-t-il. *Au-delà des indicateurs et chiffres clés, nous avons obtenu un vrai éclairage sur notre concurrent : sa participation à des salons, ses partenariats ou ses outils de communication... L'ensemble de ces données représente une solide base exploitable, qui nous a permis de conforter notre positionnement et d'être plus efficaces. En tant que PME indépendante, nous misons beaucoup sur l'export pour notre croissance : nous avons ouvert un bureau commercial en Allemagne en 2006 mais c'est un travail de longue haleine. Comme nos produits concernent la sécurité des personnes, ils sont soumis à des réglementations et normes européennes très strictes. Disposer d'informations ciblées est donc un atout certain pour avancer. J'encourage les PME à utiliser ce service ! D'ailleurs, nous ferons sûrement d'autres demandes courant 2014 pour pénétrer d'autres marchés".*



Selon les attentes des PME, le SRE présente un cahier des charges et réalise des recherches sur l'actualité d'un client ou d'un sous-traitant, sur l'état d'une entreprise en vu d'un rachat, sur des fournisseurs potentiels.... La première prestation, approche personnalisée de l'intelligence économique, est gratuite ; les suivantes donnent lieu à un devis.

04 72 40 58 58 / www.lyon.cci.fr

**À l'initiative de la CCI et du Grand Lyon et soutenu financièrement par la Région Rhône-Alpes.*


JACQUES LEONE

villeurbanne part-dieu

Un club Performance pour les dirigeants

Lancé officiellement le 28 janvier, le club Performance Part-Dieu propose à des sociétés de 5 à 150 salariés de construire leur réflexion ensemble et d'échanger les bonnes pratiques dans une démarche de performance.
Impulsé par la CCI, ce nouveau club offre aux dirigeants d'une vingtaine d'entreprises un moment de réflexion et d'échanges, à raison d'un atelier de 2 heures sur le temps du déjeuner toutes les 5 à 6 semaines, sur des problématiques RH, export, innovation, communication… Ces rencontres sont animées par la CCI et un expert en relation avec le thème traité. Le but est de créer une dynamique en partageant les expériences et en rompant les solitudes. Dans le cadre d'un partenariat de compétences, des cadres ou experts de grands groupes implantés dans le quartier apporteront régulièrement leur éclairage.

Marc Malotaux / 04 72 40 57 18 / www.lyon.cci.fr



La cérémonie du Novad'Or 2013 a récompensé Fabrice Plasson, président de la société Amoéba, pour son traitement cleantech des légionnelles dans les eaux industrielles. Lors de la rencontre *L'humain au cœur de l'innovation*, près de 400 personnes ont profité des différents ateliers pour se sensibiliser à l'innovation.

www.novacite.com

faeza

"NOTRE RÔLE D'INTERFACE EST RECONNU !"

Regroupant quinze associations d'entreprises, la Faeza défend les intérêts de ses adhérents auprès des institutions. Interview d'Alain Garcia, son président.


Alain Garcia, président de la Faeza.

Quel est le rôle de la Fédération des associations d'entreprises des zones d'activités (Faeza) ?
La Faeza réunit 15 associations d'entreprises représentant plus de 1 500 PME et 30 000 salariés à l'échelle du Grand Lyon. Une mixité géographique et d'activité qui nous confère une bonne connaissance du tissu économique local. Sur différents dossiers, aussi bien en matière d'emploi que d'économie, nous faisons entendre notre voix et défendons les intérêts de nos entreprises tout en garantissant l'autonomie de chacune. En interne, la Faeza offre aux présidents d'association un lieu d'échanges de bonnes pratiques autour de problématiques communes : plan de déplacement interentreprise, sécurité, gestion des déchets, numérique… Chacun bénéficie ainsi de l'expérience de l'autre et peut dupliquer des solutions qui ont fait leurs preuves ailleurs.

Comment collaborez-vous avec la CCI ?
Depuis 2009, nous sommes liés par une convention, qui a été renouvelée en 2012. Via ce partenariat, la CCI reconnaît notre expertise et notre rôle d'interface entre le terrain et les institutions. Elle nous intègre à sa réflexion sur des sujets d'aménagement comme l'Anneau des sciences, le tunnel de la Croix-Rousse ou encore la révision du Plan local d'urbanisme et de l'habitat (PLU-H). Nous faisons remonter les attentes des entreprises et entendre nos prises de position. On mobilise aussi nos chefs d'entreprise dans le cadre de l'opération de parrainage conduite par la CCI pour faciliter l'accès à l'emploi grâce aux conseils de dirigeants expérimentés.

Quels sont vos objectifs pour cette année ?
Outre notre mobilisation autour du PLU-H, nous souhaitons augmenter le nombre de groupements adhérents à la fédération. Notre objectif est d'en compter 20 à court terme, ce qui nous permettrait d'être encore plus représentatif et de renforcer notre efficacité. En fin d'année dernière, le Groupement d'entreprises de Décines et de ses environs (Gede) nous a rejoints. Enfin, nous avons signé récemment un partenariat avec l'Université catholique de Lyon pour participer aux ateliers de l'entrepreneuriat humaniste, une plateforme de compétences au service de l'entreprise.

www.faeza.com

go export

ORIGALYS ELECTROCHEM PREND LA MESURE DE SON POTENTIEL

Hébergé depuis trois ans dans la pépinière Cap Nord de Rillieux-la-Pape, ce concepteur et distributeur d'appareils de mesure prépare prudemment mais sûrement son développement en France et à l'international.

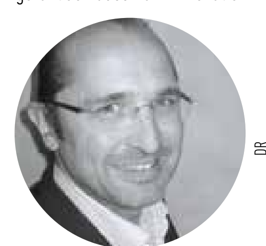
Détections de contamination dans le sang, études de l'usure des canalisations liée à la corrosion, états de charge des batteries de voiture électrique, caractérisations des vins... les appareils de mesure en électrochimie conçus par Origalys Electrochem s'adaptent à n'importe quelle application en milieu aqueux. Après trois années passées en coopérative d'activités pour tester son projet et l'entente entre les cinq actionnaires, cette TPE s'est lancée dans le grand bain en décembre 2012 sous le statut de Société par action simplifiée. *"L'entreprise est née de la réunion de cinq ingénieurs, anciens collègues de travail. Nous avions besoin de temps pour nous connaître, trouver nos marques dans nos nouvelles fonctions,* explique Frédéric Dussaut, président d'Origalys Electrochem. *Nous ne voulions pas aller trop vite au risque de nous brûler les ailes".* Une prudence qui les conduit à s'installer dans la pépinière Cap Nord située à Rillieux-la-Pape. Outre la proximité avec les grands axes de circulation, cet immeuble aux loyers modérés dispose de superficies suffisantes pour accompagner l'entreprise dans son développement : *"Nous bénéficions aussi d'un suivi de la CCI. Le conseiller nous guide dans nos choix et nous présente des dispositifs adaptés à nos besoins. Nous étudions actuellement la possibilité de rejoindre le programme Go Export pour amplifier notre présence à l'international".* Origalys Electrochem a d'ores et déjà intégré le club Export de la CCI pour nouer des échanges avec d'autres chefs d'entreprise et partager les bonnes pratiques. Prochaine étape, la recherche de locaux. Le bail avec la pépinière arrive à échéance en janvier 2015... le temps pour Origalys Electrochem de prendre définitivement son envol.



Frédéric Dussaut, président d'Origalys Electrochem.

QUESTION À... LAURENT DUMONT,

gérant de Haussmann Innovation



DR

En quoi la CCI vous a-t-elle aidé dans votre déploiement à l'international ?

Depuis la création en 2006 de ma société, spécialisée dans l'entraînement à la gestion des risques, la CCI est présente à mes côtés et accompagne mon développement. Après six ans consacrés à la recherche et à l'élaboration de mes formations en conseil et gestion des risques, destinées aux assurances, banques et marchés financiers, je sais que mes outils sont opérationnels pour affronter les marchés internationaux. Nos *serious games*, qui permettent de s'entraîner par la mise en situation, sont prêts pour notre prochaine destination : la Suisse.
Mais ce ne fut pas simple. La CCI m'a permis d'appréhender le marché helvétique sur différents aspects. Elle m'a fait participer à plusieurs forums où j'ai rencontré des professionnels, qui m'ont expliqué comment mettre à jour mes offres et incité à mieux prendre en compte les codes locaux.

04 72 40 58 58 / www.lyon.cci.fr

EN BREF

Efficacité énergétique

L'étude sur l'énergie conduite par la commission Aménagement du territoire de la CCI a abouti à la signature de deux conventions. La première avec GrDF vise à promouvoir l'efficacité énergétique pour les entreprises et valoriser en commun des projets innovants de transition énergétique avec le gaz naturel et les énergies renouvelables. La seconde, avec GrDF et l'Union des entreprises de transport et de logistique de France (TLF) a pour objet d'informer sur les possibilités offertes par le gaz naturel pour véhicules.

GEC à Chaponnay

Le GEC, Groupement des entreprises de Chaponnay, est né. Présidé par Laurent Mauduy (groupe MG), accompagné de deux vice-présidents Candy Carrion (Carrion Axe BTP) et Philippe Delaurat (Alloga France), ce groupement rassemble d'ores et déjà une cinquantaine d'entreprises. Mieux se connaître, partager, améliorer l'environnement de leurs PME ainsi que la vie des salariés sont les ambitions poursuivies.

www.alysee.com



DR

Comme chaque année, le Groupement des entreprises de Villeurbanne (Gevil) décerne ses coups de cœur de l'économie villeurbannaise. C'est Didier Beaufils, directeur de la société Axe Achats spécialisée dans l'optimisation des achats pour les entreprises, qui a reçu le trophée du coup de cœur "création d'entreprise".

www.gevil.fr

client-fournisseurs

TRAVAILLER ENSEMBLE POUR PLUS DE PERFORMANCE

Lancée par la Région Rhône-Alpes dans le cadre du Plan PME, l'action Client-Fournisseurs vise à améliorer les relations entre une entreprise cliente et ses fournisseurs. Retour d'expériences avec la société Centralp et quatre de ses sous-traitants.

PAROLES DE FOURNISSEURS

"Nous sommes désormais dans un rapport gagnant-gagnant avec Centralp et comprenons mieux les exigences de notre client. Nous avons revu notre organisation et notamment écrit nos méthodes de travail et nos process qualité noir sur blanc. Cette démarche a été complétée par 350 heures de formation réparties entre nos 14 salariés. Chacun a acquis de nouvelles compétences et s'est remobilisé."

Olivier Vérot, pdg d'UF1
(usinage par enlèvements de copeaux)

"Nous apprécions d'être considéré comme un partenaire et avons revu notre organisation, particulièrement en matière de contrôle qualité, de planification et d'offre de prix. Nos salariés ont suivi des formations, ce qui a créé une belle dynamique."

Olivier Carles, co-gérant de Belin Poput
(usinage de précision)

"Grâce à cette action, nous avons restructuré notre organisation en fonction du cahier des charges de Centralp. Nous avons remis à plat notre système qualité et la gestion des délais de livraison… et passerons l'audit de certification ISO 9001 au printemps. Nous avons tissé de nouveaux liens avec Centralp, plus directs et donc plus efficaces."

Christophe Laut, co-gérant de Tolyrex
(tôlerie fine de précision)



La réunion de bilan entre client et fournisseurs s'est tenue le 10 décembre dernier à la CCI.

"Désormais, nous intégrons à nos process toutes les exigences de Centralp en matière de qualité, de finition, de planning… Ce qui nous a conduit à revoir nos méthodes de travail : un planning de production plus simple, une communication en interne plus directe destinée à régler sans attendre et efficacement les problèmes."

Denis Barbier, pdg d'Alu3P
(parachèvement de profil aluminium)

PROPOS DE CLIENT

"Depuis 40 ans, Centralp développe un savoir-faire dans la conception et la production de systèmes embarqués pour des applications militaires, ferroviaires, médicales et industrielles. Nous nous appuyons sur des compétences extérieures pour mener à bien ces projets. L'action menée par la CCI nous a permis d'être plus à l'écoute de nos fournisseurs. La communication se fait aujourd'hui dans les deux sens. Nous avons mis en place des documents contractuels type qui n'existaient pas auparavant : contrats logistique, charte de confidentialité, matrice pour les appels d'offres… Nous avons aussi rédigé un cahier des charges spécifique pour chaque fournisseur. Des petites choses qui, mises bout à bout, ont fait progresser la qualité de nos services."

Gayetano Serrano, directeur des Achats de Centralp

BILAN

"Une première marche est franchie, le terreau pour une bonne collaboration est là. Le client comme les fournisseurs se sont prêtés au jeu et ont su instaurer un climat de confiance mutuelle. Le rapport de force s'est estompé pour laisser place à une collaboration efficace. Ce travail va être bénéfique pour leur développement, leur compétitivité et l'ensemble de leurs clients."

Jean-Luc Delfosse, consultant chez JLD Consulting

Florence Balayn
04 72 40 57 04
www.lyon.cci.fr

AGENDA


DR

25 février 2014

Le Val de Saône a son cycle d'information

La CCI a mis en place un cycle d'information dans le Val de Saône en partenariat avec l'association d'entreprises Alynovals. À destination des dirigeants ou salariés d'entreprises, ces réunions abordent les thèmes commerciaux, juridiques ou financiers. Prochaine rencontre sur la rupture conventionnelle du contrat de travail, le 25 février à la pépinière Saône-Mont-d'Or à Genay.

Christophe Sangalli / 04 72 40 82 20

COMMERCE

17 février 2014

Accessibilité des ERP

Afin de vous adapter aux nouvelles normes d'accessibilité des établissements recevant du public (ERP), la CCI organise à Saint-Priest, une réunion d'information sur les nouvelles infrastructures et services à mettre en place.

25 février, 25 mars et 15 avril 2014

École des marchés

Réunions d'information sur les activités de vente sur un marché.

www.geomarches.com
0811 65 39 00 (prix d'un appel local)

NUMÉRIQUE

14 et 21 février, 21 et 28 mars 2014

Ateliers web ENE

Des ateliers pour aborder avec plus de méthodes les enjeux du web et des réseaux sociaux. Améliorer la performance de son site web le 14 février, la visibilité le 21 février, l'écriture web le 21 mars et l'e-marketing le 28 mars.

RESSOURCES HUMAINES

27 mars 2014

Ateliers RH

Afin de développer les connaissances et d'améliorer les bonnes pratiques en matière de management des RH, des ateliers d'échanges sont proposés. Le thème du prochain atelier : recruter un jeune.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

13 février et 20 mars 2014

Matinales Les clés pour (mieux) réussir son développement commercial

Prochains rendez-vous, le 13 février pour devenir "incollable" sur les bénéfices de la vente et le 20 mars pour tout savoir sur le Plan d'actions commerciales.

13 et 27 février, 20 mars et 3 avril 2014

Jeudis de l'espace Edel-Ouest

Mieux comprendre sa banque pour mieux négocier le 13 février. La tentation de recruter un clone le 27 février.
La protection des données informatiques le 20 mars. Préparer sa tactique de négociation le 3 avril.

21 février et 28 mars 2013

Matinales de l'agence Centre

Rendez-vous conviviaux ouverts aux entreprises de Lyon-Villeurbanne pour échanger sur ses choix et stratégies.

27 février et 25 mars 2014

Parrainage d'entrepreneurs

Dirigeants expérimentés, accompagnez de jeunes entreprises dans leur développement. Inscription gratuite.

Février et mars 2014

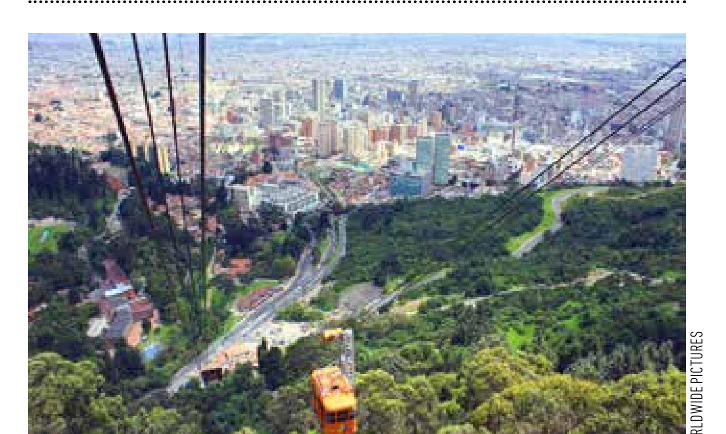
Performance commerciale

Ces clubs ont pour but de favoriser les interactions entre dirigeants et responsables commerciaux. Le 18 février à Givors, le 18 mars à Chassieu, les 20 et 21 mars à Limonest.

Février et mars 2014

10 clés pour entreprendre

Rendez-vous collectifs gratuits pour assimiler les étapes essentielles de son projet de création ou de reprise.
À Corbas : 30 janvier, 27 février et 25 mars. À Givors : 6, 20 février, 6 et 20 mars.À Tarare : 20 février et 13 mars.


WORLDWIDE PICTURES

19 au 23 mai 2014

Cap sur la Colombie et le Pérou

Le Pérou et la Colombie sont des pays à forte croissance économique qui offrent de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises au savoir-faire pointu. L'Union Européenne vient d'ailleurs de mettre en vigueur un accord de libre échange avec ces deux pays. À l'occasion de cette mission de découverte et prospection, prenez part à ce dynamisme et saisissez les opportunités nouvelles grâce à un carnet de rendez-vous personnalisés. Mission coordonnée par la CCI dans le cadre de CCI International Rhône-Alpes, en partenariat avec le Medef Rhône-Alpes, le cluster Eden, les CCIFE des pays concernés et Ubifrance.

Julie Hours / 04 72 40 57 28

Février et mars 2014

Matinales pour les entreprises

Petits-déjeuners thématiques avec les partenaires des entreprises pour s'informer sur des sujets d'actualité.
À l'agence Centre-Est : 7 février et 7 mars, à l'agence Centre : 21 février et 28 mars et au plateau Nord : 21 février et 21 mars.

INTERNATIONAL

4 et 18 février, 6 et 27 mars 2014

Clubs Export

Ces rencontres permettent aux entreprises exportatrices de partager leur expérience à l'international. Prochains rendez-vous : Limonest le 4 février, Vaulx-en-Velin le 18 février, Corbas le 6 mars et Givors le 27 mars.

Fabienne Thiery-Duvillard / 04 72 40 58 13

13 février 2014

Découvrir le marché suisse

Cette journée composée d'une réunion d'information et de rendez-vous individuels abordera les différentes formes d'implantation en Suisse.

Fabienne Diaz / 04 72 40 57 69

12 au 14 mars 2014

Destination Turquie

Mission commerciale pour les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration pour identifier et rencontrer vos futurs clients et partenaires. Elle sera adossée à la visite du plus important salon de l'équipement et de l'hôtellerie turc, Hostech.

Régine Weizmann / 04 72 40 58 07

24 au 27 mars 2014

SIEE Pollutec Algérie

CCI International Rhône-Alpes et le Pôle Axelera organisent la participation collective des entreprises sur le pavillon Ubifrance, avec le soutien financier de la Région.

Nabila Gara / 04 72 40 58 58

23 au 26 juin 2014

Bio San Diego

L'ensemble de la filière sciences de la Vie de Rhône-Alpes sera présente à la Bio International Convention. Les entreprises mettront en valeur leur expertise sur le pavillon Lyonbiopôle coordonné par la CCI.

Julie Hours / 04 72 40 57 28

POUR TOUTES CES INFOS + SUR
www.lyon.cci.fr rubrique "agenda" ou allo CCI : 04 72 40 58 58

AGENDA

FORMATION

30 et 31 janvier 2014
Prospecter et fidéliser sa clientèle
Dorothée Belloir / 04 72 53 88 28

30 et 31 janvier 2014
Maîtriser les fondamentaux du commerce international
Dorothée Belloir / 04 72 53 88 28

6, 13 et 20 février 2014
Assistante, optimisez votre efficacité et vos qualités relationnelles
Élise Palmigiani / 04 72 53 88 15

10, 11 et 17 février 2014
Prendre la parole en public
Élise Palmigiani / 04 72 53 88 15

17, 18, 24 et 25 février 2014
Conduire et animer un projet
Élise Palmigiani / 04 72 53 88 15

1er février et 22 mars 2014

La formation vous tend les bras !

CCI formation ouvre ses portes les samedis 1er février et 22 mars de 10h à 17h. L'occasion de découvrir les lieux et s'informer sur les formations commerciales en alternance de bac à bac +5. Tous les diplômes sont reconnus par l'État.
Hanan Gassem / 04 72 53 88 13

17 février, 3 et 17 mars 2014
Vitrines, décoration et étalage en magasin
Dorothée Belloir / 04 72 53 88 28

20 et 21 février 2014
L'essentiel en droit du travail
Élise Palmigiani / 04 72 53 88 15

24 et 25 février 2014
Mettre en œuvre l'éco responsabilité
Dorothée Belloir / 04 72 53 88 28

20 mars 2014
Les fondamentaux d'une démarche qualité
Nathalie Faure / 04 72 53 88 12

À partir du 20 mars 2014
Techniques de gestion
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

À partir du 20 mars 2014
Cycle webmarketing
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

20, 21 et 27 mars 2014
Access fonctions de base
Christine Genevois / 04 72 53 88 21

24 et 25 mars, 14 et 15 avril 2014
Les achats : mission stratégique
Nathalie Faure / 04 72 53 88 12

POUR TOUTES CES INFOS + SUR
www.cciformationpro.fr
ou allo CCI : 04 72 53 88 00



Je suis un trait d'union
Parce que votre entreprise doit trouver des relais de croissance à l'international, j'identifie les bons partenaires et mets en place les solutions de gestion et de financement adaptées.
Je suis **Directrice du centre d'affaires développement international** au Crédit Agricole.
Sandrine Miras
www.entreprises.ca-centrest.fr
399 973 825 RCS Lyon - RHC/COM/PUB

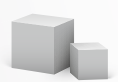
Expositions

Mix&Match

Soyez enfin l'architecte de vos espaces événementiels !

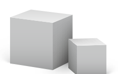
La 1ère solution
modulable, **mobile** et **économique**
pour aménager tous vos espaces de communication à budget optimisé.





Modularité des utilisations

Un jeu de modules à décliner pour vos stands d'exposition, showrooms, corners, concessions, halls d'accueil, photocalls, vitrines…



Modularité des formules

En fonction de vos besoins du moment et de votre budget, la possibilité de choisir des agencements clé en main en location ou des concepts sur-mesure pour vous accompagner tout au long de l'année.

www.simplifiez-vos-evenements.com

LYON • PARIS • LILLE • BORDEAUX • CANNES

Votre Partenaire Lyonnais
Sophie TIPHAINE

3 avenue Condorcet
69100 Villeurbanne

Tél. : 04 37 48 82 69
infosud@groupe-fgdesign.com

GROUPE FG DESIGN
PARCE QUE L'ESPACE EST UN MÉDIA

REPÈRES

SALONS

4 au 6 février 2014
C!Print
Salon de la communication visuelle, textile et des arts graphiques
Eurexpo, Chassieu
04 78 30 41 73 / www.salon-cprint.com

4 au 6 février 2014
CTCO
Salon des nouveautés objet et textile
Eurexpo, Chassieu
04 78 30 41 73 / www.salon-ctco.com

6 et 7 février 2014
Synergiebat
Salon des professionnels du bâtiment
Eurexpo, Chassieu
06 75 40 30 88 / www.synergiebat.com

6 au 9 février 2014
Mondial des métiers
Eurexpo, Chassieu
04 26 73 44 66 / www.mondial-metiers.com

7 au 9 février 2014
Mahana
Salon du tourisme
Halle Tony Garnier, Lyon
01 76 77 14 96
www.salonmahana.com/lyon

8 et 9 février 2014
Salon Lyon Vintage
Espace Double Mixte, Villeurbanne
06 22 74 44 25 / www.lyonvintage.fr

12 et 13 février 2014
Enova
Le salon des technologies en électronique, mesure, vision et optique
Cité Centre de Congrès, Lyon
01 44 31 83 39 / www.enova-event.com

15 février 2014
Studyrama
L'alternance et la poursuite d'études après le bac
Espace Double Mixte, Villeurbanne
01 41 06 59 00 / www.studyrama.com

18 et 19 février 2014
Salon CE Lyon
Le rendez-vous des comités d'entreprise
Cité Centre de Congrès, Lyon
04 78 34 20 00 / www.salonsce.com

21 et 22 février 2014
Salon de l'apprentissage et de l'alternance
CCI de Lyon / 04 72 40 58 58 / www.letudiant.fr

21 au 23 février 2014
Salon du 2 roues
Eurexpo, Chassieu
04 78 17 30 14 / www.salondu2roues.com



21 au 31 mars 2014
Ma Foire de Lyon is rock !
Comme chaque printemps, la Foire internationale de Lyon s'installe à Eurexpo. Du 21 au 31 mars prochains, 1 000 exposants proposent aux habitués et aux novices de découvrir toutes les nouveautés et tendances en matière de loisirs, de décoration et d'équipement de la maison. Pour sa 96e édition, la Foire de Lyon a choisi de se placer sous le signe du rock'n'roll avec la collaboration de Philippe Manœuvre ! Côté animation : concerts, concours de air guitar, démonstrations de danses et championnat de billard sont au rendez-vous dans une ambiance fifties !
www.foiredelyon.com

23 février 2014
Salon international du disque
Espace Tête d'Or, Villeurbanne
04 78 19 30 72 / www.ultime-music.com

25 et 26 février 2014
Forum de l'international
CCI de Lyon / 04 72 40 58 07
www.forum-cci-international.com

14 au 16 mars 2014
Primevère
28e salon de l'alter-écologie
Eurexpo, Chassieu
04 74 72 89 90 / www.salonprimevere.org

17 au 19 mars 2014
Sport achat
Eurexpo, Chassieu
04 50 01 57 42 / www.sportair.fr

18 au 20 mars 2014
Innorobo
Espace Double Mixte, Villeurbanne
04 83 07 62 81 / www.innorobo.com

19 mars 2014
Salon des comités d'entreprises et collectivités
Espace Tête d'Or, Villeurbanne
04 93 74 09 19 / www.salons-france-ce.com

19 et 20 mars 2014
Forum Rhône-Alpes
Salon du recrutement d'élèves ingénieurs
Espace Double Mixte, Villeurbanne
04 78 94 29 30 / www.forum-rhone-alpes.com

21 au 23 mars 2014
Salon du randonneur
Cité Centre de Congrès, Lyon
www.randonnee.org/le-salon-du-randonneur

21 au 23 mars 2014
Vinomedia
Salon des vins et terroirs de France
Espace Tête d'Or, Villeurbanne
04 72 80 02 89 / www.vinomedia.fr

25 mars 2014
DevCom
Forum du marketing direct et de la communication
CCI de Lyon / 04 72 40 58 58
www.devcom-rhonealpes.com

25 au 27 mars 2014
RIST / RISF
Rencontres interrégionales de la sous-traitance et des fournitures industrielles
Parc des Expositions, Valence
04 75 75 70 10 / www.salon-rist.com

28 au 30 mars 2014
Salon de l'immobilier
Cité Centre de Congrès, Lyon
01 76 77 11 11
www.salonimmobilierlyon.com

29 mars 2014
Salon des masters 2, mastères spécialisés et MBA
Espace Double Mixte, Villeurbanne
www.letudiant.fr

31 mars au 4 avril 2014
Salon Industrie
Villepinte, Paris-Nord
05 53 36 78 78 / www.industrie-expo.com

3 et 4 avril 2014
Seminaire Business Event
Salon de l'organisation de séminaires, congrès et événements en entreprise
Espace Double Mixte, Villeurbanne
04 78 37 56 74
www.salonduseminaire.com

9 et 10 avril 2014
Pneu expo
Eurexpo, Chassieu
01 39 20 88 05 / www.pneu-expo.com

RENCONTRES

7 février 2014
Journée Chrono des Commerciaux
Rencontre avec les entreprises qui recrutent
Gymnase d'Aubarède, Saint-Genis-Laval
04 72 40 82 52 / www.lyon.cci.fr

26 et 27 mars 2014
PCH Meetings
Les rendez-vous d'affaires des industries pharmaceutiques, chimiques et pétrochimiques
Espace Tête d'Or, Villeurbanne
01 41 86 49 37 / www.pchmeetings.com

8 avril 2014
Printemps des entrepreneurs
Débats, rencontres et échanges
Espace Double Mixte, Villeurbanne
04 26 78 15 47
www.printempsdesentrepreneurs.fr

EXPOSITIONS FESTIVALS

Jusqu'au 10 février 2014
Joseph Cornell et les surréalistes à New-York
Musée des Beaux-Arts, Lyon
04 72 10 17 40
www.mba-lyon.fr/mba/

5 au 29 mars 2014
Biennale musiques en scène
Lyon / 04 72 07 37 00
www.bmes-lyon.fr

Jusqu'au 16 mars 2014
Eduard Ovcácek Œuvres graphiques et sculptures
L'histoire de la communication graphique.
Musée de l'imprimerie, Lyon
04 78 37 65 98
www.imprimerie.lyon.fr

Le philosophe, sociologue et écrivain Frédéric Lenoir publie un ouvrage sur le bonheur* qui s'arrache en librairie - preuve que le sujet reste universel. Cet homme qui sait rendre simples Platon, Épicure, Aristote ou le bouddhisme tibétain y assène quelques vérités senties.


DR

FRÉDÉRIC LENOIR : "RETROUVONS L'OPTIMISME DES PEUPLES JEUNES !"

(profil)

1986/1990 Directeur de collection aux éditions Fayard.

1994 Chercheur associé à l'École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS).

2001 Publication de son premier roman, *Le Secret*.

2003 Publication d'un livre d'entretiens avec Hubert Reeves.

2004/2013 Directeur de la rédaction du magazine *Le Monde des religions*.

2009 Producteur et animateur de l'émission *Les racines du ciel*.

C'est quoi le bonheur ?
La réalisation de nos aspirations, l'accomplissement de notre nature. Son contenu est donc subjectif, lié à nos natures profondes. Mais beaucoup de personnes n'ont aucune idée de ce qui leur convient ; elles sont impuissantes à faire le travail d'identification nécessaire.
La première clé du bonheur passe par la connaissance de soi, de son intimité et de ses aspirations. La seconde, indispensable et complémentaire, s'illustre dans la relation aux autres : famille, amis, collègues, relations sociales... Car chacun a besoin de donner et de recevoir pour être heureux. Sigmund Freud réfutait la dimension altruiste du bonheur, mais les études modernes lui ont donné tort : les individus les plus heureux sont ceux qui se révèlent les plus ouverts aux autres.

Pourrait-on, sur ces bases, ériger le bonheur en principe de management ?
Bien sûr car nous sommes tous en recherche de reconnaissance et d'utilité. Chacun a besoin d'exprimer ses qualités dans la société, et notamment dans son milieu professionnel. Le manager qui entend rendre ses salariés heureux doit leur fournir cette réalité d'utilité et de reconnaissance. Cela passe par le fait de dire les choses et d'appuyer sur les éléments positifs d'une action ou d'un état. Eriger la valorisation du collaborateur en principe de management ne peut qu'entraîner des effets bénéfiques.
Les biologistes ont montré que le processus d'évolution fait que nous retenons davantage les choses négatives que les éléments positifs. Nous mémorisons les problèmes ou les dangers pour éviter qu'ils ne se reproduisent ; notre cerveau est marqué par le négatif. Comme le disait si bien Jacques Prévert, *"J'ai reconnu le bonheur au bruit qu'il a fait en partant"* ; toute la question est donc de mieux conscientiser sa présence – ainsi que celle des éléments positifs de nos vies – pour le vivre plus intensément.

"Eriger la valorisation du collaborateur en principe de management ne peut qu'entraîner des effets bénéfiques."

Pourquoi les Français donnent-ils l'impression d'être le peuple le plus malheureux du monde ?
Il est difficile de comprendre l'inconscient d'un peuple mais on dit souvent que les peuples heureux n'ont pas d'histoire et c'est assez juste... L'omniprésence de notre histoire française – notre Révolution, nos empires, nos découvertes - est parfois un handicap car nous avons tendance à idéaliser le passé. Dans la période de crise actuelle, nous avons l'impression de n'être plus grand chose alors que nous avons été une immense nation.
Nous avons aussi un esprit critique très développé... cela nous permet d'être lucides mais nous empêche de voir le côté positif. Il faudrait retrouver l'optimisme des peuples jeunes !

Les Nations Unies associent l'indicateur de Bonheur National Brut (BNB) à celui de PIB. La France, qui reste en 2013 dans le top 5 des pays au plus gros PIB, tombe à la 24e place... mais ce BNB a-t-il du sens ?
Classer les nations en fonction de leur seule croissance économique me semble un peu réducteur. De nombreuses études montrent que les gens ne sont pas plus heureux aujourd'hui que dans les années 50, alors que les progrès ont fait des bonds gigantesques. Ce BNB est donc une idée plutôt séduisante, en phase avec la réalité des ressentis d'un peuple.
La chute de notre pays dans le classement montre à quel point le Français a du mal à être heureux. Il est en crise permanente avec la classe politique, divisé sur des questions comme la protection sociale, la solidarité nationale, le système éducatif... La crise est donc aussi philosophique, renforcée par une grande difficulté à se réformer. C'est l'état d'esprit qu'il faut changer : pourquoi a-t-on tant de mal à faire des sacrifices au nom du bien commun ? La réponse est pour moi dans notre tradition corporatiste, qui conduit à défendre ses propres intérêts plutôt que l'intérêt général. Cela bloque les réformes !

La société de consommation est-elle un frein au bonheur ?
Elle révèle un paradoxe fort. La majorité des gens place l'argent comme un critère non déterminant du bonheur mais continue à orienter tous ses efforts vers le gain d'argent et la possession de biens. La peur de manquer est ancrée dans nos gènes, tout comme le fait de désirer ce que les autres possèdent. Les philosophes de l'Antiquité, déjà, disaient : *"Ne te compare pas si tu veux être heureux"*. Cela reste un bon sujet de méditation et un chemin de progrès.

** Du bonheur, un voyage philosophique (Fayard, octobre 2013)*

ADRÉA MUTUELLE

VOTRE PROTECTION SOCIALE COLLECTIVE

12 000 entreprises adhérentes

1 million de personnes protégées

COMOP ADRÉA Mutuelle / © : Masterfile - Mutuelle relevant du livre II du Code de la Mutualité
Immatriculée sous le n° 311 799 878 - Document non contractuel

Votre interlocuteur privilégié pour une protection sociale collective ADAPTÉE À VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

- Santé
- Prévoyance
- Épargne
- Retraite

Adhérente MUTUALITÉ FRANÇAISE

N°Azur 0 810 810 008

PRIX D'UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE

Belleville | Cours-la-Ville | Lyon | Pierre-Bénite
Tarare | Thizy | Villefranche-sur-Saône | Villeurbanne

Toutes nos coordonnées sur www.adrea.fr

ADREA Mutuelle



Que faire ?
Le déclarer dans les 48 h à la CPAM de mon salarié.

Comment ?
En ligne sur le portail www.net-entreprises.fr

C'est simple, rapide et gratuit.









LIVRAISON 1er TRIMESTRE 2014

S'IMPLANTER À LA PART-DIEU

129, avenue Félix Faure







10 365 m² de bureaux à louer

- Au cœur du quartier d'affaires de la Gare Part-Dieu,
- Station tramway au pied de l'immeuble,
- Démarche exemplaire de haute qualité environnementale,
- Maîtrise des consommations et des charges locatives, RT 2012
- Confort optimal pour les utilisateurs,
- Intégralité des postes de travail en lumière de premier jour.

Lauréat immobilier d'entreprise aux pyramides d'or 2013



www.bureaux.equinox.fr



Real value in a changing world





Constructeur-promoteur… et bien **plus** encore